

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PADA DEPARTMENT MARKETING
DIVISI FLEET MANAGEMENT SYSTEM
PT SUMBER MAS AUTORINDO (SMA)**

**ANANDA BIMA AGUNG WICAKSONO
1702517013**



Laporan Praktik Kerja Lapangan ini ditulis untuk memenuhi salah satu persyaratan mendapatkan Gelar Ahli Madya pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

**PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN
PEMASARAN FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2019**

***FIELD WORK ON THE DEPARTMENT MARKETING
OF DIVISION FLEET MANAGEMENT SYSTEM
PT SUMBER MAS AUTORINDO (SMA)***

ANANDA BIMA AGUNG WICAKSONO

1702517013



***Field work report arranged to meet one of the requirements to earn the title of
The Ahli Madya at The Faculty of Economics State University of Jakarta.***

***DIII MARKETING MANAGEMENT STUDY PROGRAM
FACULTY OF ECONOMICS
STATE UNIVERSITY OF JAKARTA
2019***

LEMBAR EKSEKUTIF

Ananda Bima Agung Wicaksono, Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) Pada Department Marketing Divisi Fleet Management System (FMS) di PT Sumber Mas Autorindo (SMA), Jakarta 22 Juli – 13 September (42 hari kerja) Jurusan Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Praktik Kerja Lapangan (PKL) dilakukan selama dua bulan di PT Sumber Mas Autorindo (SMA) pada *Department Marketing* di divisi *Fleet Management System (FMS)*. Selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL), dalam praktikan melakukan tugas-tugas yang berhubungan dengan *Sales Order, Digital Marketing, Marketing Tools, Visit to Customer*, serta membuat *Sales Call Plan* pada setiap kunjungan ke pelanggan. Laporan ini dituliskan untuk menginformasikan kegiatan praktik kerja lapangan pada PT Sumber Mas Autorindo (SMA) yang di tempatkan pada *Department Marketing* di *Divisi Fleet Management System (FMS)* lebih tepatnya di *Sales Engineer Solution* Selama 2 bulan (22 Juli – 13 September 2019). Dengan adanya pengalaman kerja seperti ini praktikan dapat memperoleh pengalaman di dalam dunia kerja serta menambah pengetahuan tentang *Fleet Management System (FMS)* yang merupakan bagian dari pemasaran PT Sumber Mas Autorindo (SMA).

Kata kunci: Praktik Kerja Lapangan, Divisi *Fleet Management System (FMS)*, PT Sumber Mas Autorindo (SMA).

EXECUTIVE SUMMARY

Ananda Bima Agung Wicaksono, Field Work Practice Report (PKL) in the Marketing Department of the Fleet Management System (FMS) Division at PT Sumber Mas Autorindo (SMA), Jakarta 22 July - 13 September (42 working days) Department of Marketing Management, Faculty of Economics, University Jakarta.

The Field Work Practice (PKL) was carried out for two months at PT Sumber Mas Autorindo (SMA) in the Marketing Department in the Fleet Management System (FMS) division. During carrying out Field Work Practices (PKL), in practice doing tasks related to Sales Orders, Digital Marketing, Marketing Tools, Visit to Customers, and making Sales Call Plans on each visit to customers. This report was written to inform the activity of fieldwork practices at PT Sumber Mas Autorindo (SMA) which was placed in the Marketing Department in the Fleet Management System (FMS) Division more precisely in Sales Engineer Solution for 2 months (July 22 - September 13 2019). With this work experience, praktikan can gain experience in the world of work and increase knowledge about the Fleet Management System (FMS), which is part of the marketing of PT Sumber Mas Autorindo (SMA).

Keywords: Field Work Practice, Fleet Management System (FMS) Division, PT Sumber Mas Autorindo (SMA)

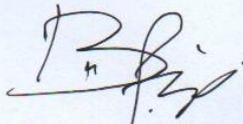
LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR

Laporan Praktik Kerja Lapangan

Judul : Laporan Praktik Kerja Lapangan PT. FIFGROUP
Nama Praktikan : Ananda Bima Agung Wicaksono
Nomor Registrasi : 1702517013
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran

Menyetujui,

Pembimbing

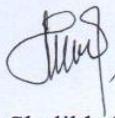


Dra. Basrah Saidani, M.Si

NIP. 196301191992032001

Mengetahui,

Koordinator Program Studi D3 Manajemen Pemasaran



Dra. Sholikhah, MM

NIP. 196206231990032001

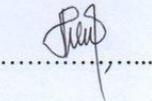
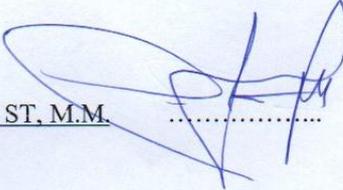
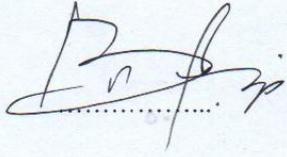
Seminar pada Tanggal.....13 Desember 2019.....

LEMBAR PENGESAHAN

Koordinator Program Studi D3 Manajemen Pemasaran
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Dra. Sholikhah, MM
NIP. 196206231990032001

| Nama | Tanda Tangan | Tanggal |
|--|--|------------------|
| Ketua Penguji | | |
| <u>Dra. Sholikhah, MM</u> NIP. 196206231990032001 |  | 17-Februari-2020 |
| Penguji Ahli | | |
| <u>Agung Kresnamurti Rivai P., ST, M.M.</u> NIP. 197404162006041001 |  | 17-Februari-2020 |
| Dosen Pembimbing | | |
| <u>Dra. Basrah Saidani, M.Si</u> NIP. 196301191992032001 |  | 18-Februari-2020 |

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada kehadiran Allah SWT Yang Maha Kuasa atas segala limpahan Rahmat, Taufik dan Hidayahnya sehingga Praktikan dapat menyelesaikan pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan beserta dalam menyelesaikan penyusunan Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini.

Penyusunan laporan ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak. Dengan begitu bahwa laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini tidak akan terwujud tanpa adanya dukungan dan bantuan dari berbagai pihak terutama Ayah dan Ibu serta Dosen Pembimbing. Maka dalam kesempatan ini Praktik menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya, kepada:

1. Dra. Basrah Saidani, M.Si. selaku Dosen Pembimbing Program Studi DIII Manajemen Pemasaran yang telah banyak memberikan bantuan dan arahan kepada praktikan dalam proses penulisan Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL).
2. Dra, Sholikhah, MM. selaku Koordinator Program Studi DIII Manajemen Pemasaran yang telah banyak memberikan bantuan dan arahan kepada praktikan dalam proses penulisan Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL).
3. Dr. Ari Saptono, SE., M.Pd. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
4. Bpk. Gimmy K. Imanto (Komisaris), Bpk. Ignatius Brotoatmodjo (*Group COO*), Ibu Merisca Indriany (*Director & GM Business Development*), (Bpk. Wayman anwar (*Sales & Marketing Head*), Bpk. Mohamad Rahim

(Sales Engineer Solution), Ibu Margaretha Herlinda (*Leader Delivery Department PPIC*), Ibu Fransiska Chanaka (*Staff Marketing*), beserta staff dan seluruh karyawan PT Sumber Mas Autorindo (SMA) yang tidak dapat praktikan sebut satu per satu, dan tanpa mengurangi rasa hormat praktikan.

5. Teman-teman Fakultas Ekonomi jurusan Manajemen angkatan 2017 dan semua pihak yang telah memberikan dukungan yang tulus untuk praktikan.

Dalam penyusunan Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL), Praktikan menyadari terdapat banyak kekurangan yang jauh dari sempurna dalam menyusun laporan ini. Dengan demikian, praktikan mengharapkan Saran serta kritik yang bersifat membangun untuk memperbaiki serta menyempurnakan Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini. Semoga laporan ini dapat bermanfaat serta berguna bagi praktikan dan para pembaca yang membaca laporan ini.

Jakarta, Oktober 2019

Praktikan

DAFTAR ISI

| | |
|--|------------|
| LEMBAR EKSEKUTIF | i |
| EXECUTIVE SUMMARY | ii |
| LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR | iii |
| LEMBAR PENGESAHAN | iv |
| KATA PENGANTAR | v |
| DAFTAR ISI | vii |
| DAFTAR TABEL | ix |
| DAFTAR GAMBAR | x |
| DAFTAR LAMPIRAN | xii |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| A. Latar Belakang Praktik Kerja Lapangan | 1 |
| B. Maksud dan Tujuan Praktik Kerja Lapangan | 3 |
| C. Kegunaan Praktik Kerja Lapangan | 4 |
| D. Tempat Praktik Kerja Lapangan | 6 |
| E. Jadwal Waktu Praktik Kerja Lapangan | 7 |
| BAB II TINJAUAN UMUM PT FIFGROUP | 11 |
| A. Sejarah Perusahaan PT. Sumber Mas Autorindo | 11 |
| B. Struktur Organisasi PT. Sumber Mas Autorindo | 14 |
| C. <i>Bauran</i> Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>) PT. Sumber Mas Autorindo | 18 |
| BAB III PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN | 29 |
| A. Bidang Pekerjaan | 29 |
| B. Pelaksanaan Kerja | 29 |
| C. Kendala yang dihadapi | 41 |
| D. Cara Mengatasi Kendala | 42 |

| | |
|--------------------------------|-----------|
| BAB IV KESIMPULAN | 44 |
| A. Kesimpulan | 44 |
| B. Saran..... | 45 |
| | |
| DAFTAR PUSTAKA | 47 |
| LAMPIRAN-LAMPIRAN | 48 |

DAFTAR TABEL

| NO. | Judul Tabel | Halaman |
|------------|--|----------------|
| I.1 | Jadwal Kerja PKL | 9 |
| II.1 | Daftar Harga Produk PT. Sumber Mas Autorindo | 25 |
| III.1 | <i>Sales Call Plans</i> PT. Sumber Mas Autorindo | 41 |

DAFTAR GAMBAR

| NO. | Judul Gambar | Halaman |
|------------|---|----------------|
| I.1 | Survey Kantor PT. Sumber Mas Autorindo (SMA) | 8 |
| II.1 | Logo Perusahaan | 14 |
| II.2 | Struktur Organisasi | 15 |
| II.3 | <i>ODM Products</i> | 20 |
| II.4 | <i>OVM Products</i> | 20 |
| II.5 | <i>BSD Products</i> | 21 |
| II.6 | <i>DVR Products</i> | 21 |
| II.7 | <i>Immobilizer</i> | 22 |
| II.8 | <i>PI Products</i> | 22 |
| II.9 | <i>RPS Products</i> | 22 |
| II.10 | <i>Mobileye Products</i> | 23 |
| II.11 | <i>Geotab Products</i> | 23 |
| III.1 | <i>Flowchart Mendokumentasikan Sales Order</i> | 30 |
| III.2 | <i>Lembar Sales Order</i> | 31 |
| III.3 | <i>Buku Binder Dokumentasi Sales Order</i> | 31 |
| III.4 | <i>Flowchart Design Marketing di Social Media</i> | 32 |
| III.5 | <i>Adobe Photoshop CC 2015</i> | 33 |
| III.6 | <i>GIMP 2</i> | 33 |
| III.7 | <i>Design Marketing di Instagram</i> | 34 |
| III.8 | <i>Design Marketing di Instagram</i> | 34 |
| III.9 | <i>Design Marketing di Instagram</i> | 34 |
| III.10 | <i>Flowchart Design Marketing di Media Cetak</i> | 35 |
| III.11 | <i>Design Marketing Company Profile</i> | 36 |
| III.12 | <i>Design Marketing Company Profile</i> | 36 |
| III.13 | <i>Design Marketing Company Profile</i> | 37 |
| III.14 | <i>Design Marketing Flyer Brochure</i> | 37 |
| III.15 | <i>Design Marketing X-Banner</i> | 38 |
| III.16 | <i>Design Marketing Catalog</i> | 38 |
| III.17 | <i>Design Marketing Catalog</i> | 38 |

| | | |
|--------|--|----|
| III.18 | <i>Flowchart</i> Mekanisme Pencarian Konsumen Baru | 39 |
| III.19 | Kunjungan ke Konsumen PT. Puninnar Logistic | 40 |
| III.20 | <i>LinkedIn</i> | 40 |

DAFTAR LAMPIRAN

| | Halaman |
|---|----------------|
| Lampiran 1: Surat Permohonan Izin PKL..... | 48 |
| Lampiran 2: Surat Penerimaan Izin PKL..... | 49 |
| Lampiran 3: Surat Telah Melaksanakan PKL..... | 50 |
| Lampiran 4: Daftar Hadir PKL..... | 51 |
| Lampiran 5: Surat Penilaian PKL..... | 54 |
| Lampiran 6: Log Harian PKL..... | 55 |
| Lampiran 7: Bagan Struktur Organisasi Perusahaan..... | 58 |
| Lampiran 8: <i>Digital Marketing</i> | 59 |
| Lampiran 9: <i>Company Profile</i> | 60 |
| Lampiran 10: <i>Flyer Brosur</i> | 62 |
| Lampiran 11: <i>X-Banner</i> | 63 |
| Lampiran 12: <i>Catalog</i> | 65 |
| Lampiran 13: <i>Linked In</i> | 66 |
| Lampiran 14: <i>Sales Call Plan</i> | 67 |
| Lampiran 15: Lembar <i>Sales Order</i> | 68 |

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Praktik Kerja Lapangan (PKL).

Dunia kerja pada zaman sekarang yang sangat modern ini yang dimana mengalami dampak perkembangan yang cukup pesat. Dampak tersebut dapat dilihat dari semakin banyaknya para pencari lowongan kerja di Indonesia dari kalangan yang muda. Saat ini informasi lowongan kerja yang hampir sangat mudah untuk didapatkan yang dimana pada era modern ini. Hal tersebut berdampak pada para pencari lowongan kerja sangat antusias dan bersemangat dalam mencalonkan dirinya sebagai karyawan di salah satu perusahaan yang ternama di Indonesia maupun itu pekerja *part time* hingga menginginkan untuk bekerja tetap di beberapa perusahaan yang mereka inginkan di Indonesia.

Pada zaman sekarang terdapat banyak sekali persaingan pada dunia kerja yang memang saat ini sangat ketat mau dari masing-masing perusahaan hingga para pencari kerja. Untuk menghadapi dunia kerja sekarang ini sangat tidak mudah. Banyak perusahaan yang memberikan kualifikasi yang cukup tinggi agar mendapatkan karyawan yang baik dan memberikan pengaruh yang baik terutama bagi keuntungan perusahaan.

Universitas Negeri Jakarta ikut ambil tindakan dalam melakukan peningkatan kinerja mahasiswa/i dalam mengembangkan pengetahuannya dengan langsung terjun ke lapangan untuk melakukan serta merealisasikan

pengetahuan-pengetahuan yang telah didapat selama melakukan studi di Universitas Negeri Jakarta.

Pada Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini praktikan memilih PT. Sumber Mas Autorindo (SMA) sebagai tempat untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) dikarenakan praktikan memiliki minat yang kuat untuk mengetahui bagaimana kinerja yang dilakukan di dalam dunia kerja terutama kinerja pada sebuah perusahaan yang terdapat pada PT Sumber Mas Autorindo (SMA). PT. Sumber Mas Autorindo (SMA) adalah perusahaan yang lebih mengutamakan gairah dalam pembangunan komponen listrik dengan inovasi serta teknologi terkini. Sejak tahun 2009, PT Sumber Mas Autorindo (SMA) telah mendampingi Agen Pemegang Merek (APM) yang terbesar dan terkemuka di Indonesia untuk mengembangkan komponen listrik (*electrical parts*) dengan menggunakan teknologi terkini.

Pada Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini, Praktikan mendapatkan ilmu yang bermanfaat dan berguna untuk berpartisipasi serta berkontribusi dalam dunia kerja nanti. Praktikan melakukan Praktik Kerja Lapangan (PKL) Pada perusahaan PT. Sumber Mas Autorindo (SMA) dimana perusahaan ini berusaha untuk memenuhi kebutuhan “komponen listrik pengembangan“ dengan inovasi dan teknologi terbaru.

PT. Sumber Mas Autorindo (SMA) melayani pelanggan dalam mendesain produk elektrikal serta platform pada aplikasi *software* yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan pelanggan serta dunia otomotif nasional dan internasional. PT. Sumber Mas Autorindo (SMA) juga memiliki

Engineering yang berpengalaman lebih dari 10 tahun. Perusahaan tersebut sudah menghasilkan produk-produk yang berkualitas yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan para pelanggan PT. Sumber Mas Autorindo (SMA). Dengan berbentuk Tim “*Research and Development (R&D)*” merupakan komponen utama bagi perusahaan PT. Sumber Mas Autorindo (SMA). PT. Sumber Mas Autorindo (SMA) bekerjasama dengan partner yang berkualitas dan memiliki kapasitas serta kapabilitas yang berstandar OEM bersertifikat Internasional.

B. Maksud dan Tujuan Praktik Kerja Lapangan (PKL).

Adapun maksud dan tujuan dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) antara lain:

1. Maksud Praktik Kerja Lapangan (PKL) adalah:
 - a. Memperoleh pengalaman kerja yang berkaitan dengan mendokumentasikan file *Sales Order* ke dalam Buku Dokumentasi *Sales Order* selama melakukan Pelaksanaan Program Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT. Sumber Mas Autorindo (SMA).
 - b. Memperoleh pengalaman kerja yang berkaitan dengan *Desgin Marketing* selama melakukan pelaksanaan Program Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT. Sumber Mas Autorindo (SMA).
 - c. Memperoleh pengalaman kerja yang berkaitan dengan kunjungan ke *Customers* atau mencari pelanggan baru selama

melakukan pelaksanaan Program Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT. Sumber Mas Autorindo (SMA).

2. Tujuan Praktik Kerja Lapangan (PKL) adalah:

- a. Mampu mendokumentasikan *Sales Order* ke dalam buku dokumentasi *Sales Order*.
- b. Mampu membuat *Design Marketing* yang terdiri dari:
 - 1) *Social Media (Digital Marketing)*.
 - 2) Media Cetak.
- c. Mampu melakukan mekanisme pencarian konsumen baru.

C. Kegunaan Praktik Kerja Lapangan (PKL).

Pada Praktik Kerja Lapangan ini Praktikan mendapatkan berbagai manfaat serta kegunaan yang telah didapat oleh praktikan dalam melaksanakan program Praktik Kerja Lapangan (PKL) serta bagi Fakultas Ekonomi, maupun instansi tempat pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) yakni PT Sumber Mas Autorindo (SMA). Kegunaan yang telah didapatkan antara lain:

1. Bagi Praktikan.

- a. Dengan adanya Praktik Kerja Lapangan praktikan dapat membandingkan antara duduk dibangku perkuliahan dengan duduk dan melakukan kegiatan di dalam dunia kerja.

- b. Praktikan dapat belajar bagaimana membaca situasi pada dunia kerja dan memahami kriteria dan karakteristik pelanggan serta kebutuhan dan keinginan pelanggan.
- c. Memberikan wawasan kepada praktikan, serta menjadikan praktikan untuk bekerja sama dengan para *staff* dan karyawan yang ada untuk professional dalam bekerjasama baik secara individualis maupun dalam kerja tim.
- d. Memberikan nilai tambah bagi praktikan untuk bersaing di dunia kerja nanti setelah menyelesaikan studi DIII di Universitas Negeri Jakarta.

2. Bagi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

- a. Sebagai perantara serta penghubung bagi praktikan dengan PT Sumber Mas Autorindo (SMA) untuk memenuhi mata kuliah Praktik Kerja Lapangan (PKL).
- b. Sebagai media promosi bagi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta kepada perusahaan PT Sumber Mas Autorindo (SMA) jika membutuhkan tenaga kerja yang berkualitas serta professional ketika bekerja sama dalam bidang pemasaran.
- c. Terjalinnnya hubungan yang baik antara Fakultas Ekonomi dengan pihak perusahaan PT Sumber Mas Autorindo (SMA).

3. Bagi PT Sumber Mas Autorindo (SMA).

- a. Menciptakan hubungan serta kerjasama yang saling menguntungkan diantara keduanya yakni antara instansi yang terkait dengan Universitas Negeri Jakarta yang khususnya yakni Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Pemasaran.
- b. Dengan adanya Praktik Kerja Lapangan (PKL) beberapa tugas instansi dapat diselesaikan oleh praktikan dengan baik dan meringankan Karyawan atau Staff dalam pengerjaannya dan dapat mengefektifkan serta mengefisiensikan kinerja perusahaan.

D. Tempat Praktik Kerja Lapangan (PKL).

1. Tempat : PT Sumber Mas Autorindo (SMA).
2. Alamat : Komplek Bizpark 2 Blok A No. 36-37 Jalan Raya
Penggilingan, Cakung. Jakarta Timur 13940 - Indonesia.
3. No Telp : 021-29573969 (*Hunting*).
4. *Website* : www.sumbermas-autorindo.com
5. Bagian : *Marketing Divisi Fleet Management System (FMS)*.

Berdasarkan Profil Perusahaan yang telah praktikan ketahui, bahwa suatu kebanggaan yang telah praktikan dapatkan dapat bergabung serta berpartisipasi didalam suatu perusahaan tersebut.

E. Jadwal Waktu Praktik Kerja Lapangan (PKL).

Dalam pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada PT Sumber Mas Autorindo (SMA), praktikan melalui 3 tahapan yakni tahapan persiapan, tahapan pelaksanaan, serta tahapan pelaporan.

1. Tahapan Persiapan.

Pada tahapan awal, praktikan melakukan pencarian perusahaan yang memang bisa menerima mahasiswa Praktik Kerja Lapangan (PKL) serta perusahaan tersebut memang mempunyai kredibilitas yang baik. Kemudian praktikan mulai melakukan sharing dan bertanya kepada kakak senior (Kating), keluarga serta teman untuk memilih dan membantu mencari tempat Praktik Kerja Lapangan (PKL) di perusahaan yang sesuai dengan kriteria praktikan. Setelah mendapatkan masukan mengenai perusahaan yang dilakukan praktikan selanjutnya adalah mencari alamat perusahaan yang terdapat di daerah Jakarta.

Pada akhirnya praktikan memilih PT. Sumber Mas Autorindo dengan alasan mempunyai keunikan dalam melatih inovasi dan pengetahuan dalam bidang pemasaran selain itu memang rute rumah dengan kantor terjangkau serta dengan kampus pun tidak terlalu rumit baik dengan transportasi pribadi maupun transportasi publik ketika melakukan survey pada tanggal 20 Juni 2019, selanjutnya praktikan membuat surat permohonan izin Praktik Kerja Lapangan (PKL) di bagian administrasi Fakultas Ekonomi

Universitas Negeri Jakarta dan diteruskan kepada bagian administrasi Bakhum Universitas Negeri Jakarta.

Surat permohonan izin Praktik Kerja Lapangan (PKL) selesai pada 30 April 2019, dan tiga hari kemudian praktikan mengajukan surat permohonan Praktik Kerja Lapangan (PKL) kepada PT. Sumber Mas Autorindo (SMA). Setelah menunggu beberapa bulan, akhirnya pada pihak Human Resource Development (HRD) PT. Sumber Mas Autorindo langsung menelpon dan mengonfirmasikan bahwa praktikan diterima untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada divisi pemasaran lebih tepatnya di *Fleet Management System*.



Gambar I.1
Survey Kantor PT Sumber Mas Autorindo (SMA).

Sumber: Foto yang diambil oleh Praktikan pada tanggal 20 Juni 2019.

2. Tahapan Pelaksanaan.

Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT. Sumber Mas Autorindo (SMA) selama 2 bulan atau 40 hari kerja, terhitung dari tanggal 22 Juli – 13 September 2019 dengan ketentuan waktu sesuai dengan perjanjian antara praktikan dengan pihak perusahaan PT. Sumber Mas Autorindo (SMA).

Tabel I.1

Jadwal Kerja Praktik Kerja Lapangan

| Hari Kerja | Jam Masuk Kerja | Jam Pulang Kerja | Jam Istirahat |
|-------------------|------------------------|-------------------------|----------------------|
| Senin – Jumat | 08.00 | 17:00 | 12.00 – 13.00 |

Sumber: Diolah oleh Praktikan pada tanggal 22 Juli 2019.

3. Tahap Pelaporan.

Praktikan membutuhkan waktu sekitar 4 bulan dari bulan September hingga bulan Desember. Setelah praktikan menyelesaikan berbagai Ujian Tengah Semester (UTS) dan Ujian Akhir Semester (UAS) pada semester 111 yang sedang ditempuh oleh praktikan saat ini. Dalam menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) tersebut praktikan masih akan terus bertemu dengan para karyawan yang sesuai dengan divisi saya yaitu pemasaran untuk mendapatkan data-data yang diperlukan dalam menyusun Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) dan memberikan informasi-informasi mengenai profil perusahaan PT. Sumber Mas Autorindo (SMA). Setelah mendapatkan data-data tersebut yang diperlukan oleh praktikan seperti *Company Profile*,

struktur organisasi PT Sumber Mas Autorindo (SMA), serta data yang terkait dengan pekerjaan yang dilakukan oleh praktikan, praktikan dengan langsungnya melakukan pengolahan data tersebut menjadi laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang akan diperiksa langsung oleh dosen pembimbing.

BAB II

TINJAUAN UMUM PT SUMBER MAS AUTORINDO

A. Sejarah Perusahaan PT Sumber Mas Autorindo (SMA).

Secara historis, PT. Sumber Mas Autorindo (SMA) telah melakukan hubungan yang baik serta memenuhi kebutuhan para partner dan konsumen dalam bentuk “*Development Electrical Parts*” dengan inovasi serta teknologi yang terkini. Sejak tahun 2008, PT. Sumber Mas Autorindo (SMA) telah memulai kembali untuk mengembangkan perusahaan ini. PT. Sumber Mas Autorindo (SMA) adalah sebuah perusahaan yang berdiri untuk bergerak pada bidang komponen elektrikal otomotif untuk roda dua serta roda empat. (www.sumbermasautorindo.com).

Kemudian, pada tahun 2009 PT. Sumber Mas Autorindo (SMA) telah mendampingi Agen Pemegang Merek (APM) yang terbesar serta terkemuka di Indonesia dalam mengembangkan *elektrikal parts* dengan menggunakan teknologi yang terkini. PT. Sumber Mas Autorindo (SMA) telah melakukan dan melayani pelanggan dengan bentuk mendesain produk elektrikal sesuai dengan keinginan serta kebutuhan pelanggan yang ada di dunia otomotif nasional serta dunia otomotif internasional. Sejak tahun 2009 hingga sampai tahun 2010, PT. Sumber Mas Autorindo (SMA) telah melakukan *supply Alarm Security System & Parkir Sensor* ke Pasokan OEM *Car Maker* (Toyota) ke Pasaran. Kemudian, pada tahun berikutnya yaitu pada tahun 2011 hingga tahun 2012 PT. Sumber Mas Autorindo (SMA) telah melakukan

pengembangan terhadap sistem keamanan alarm serta sensor parkir untuk sebagian besar produk tersebut untuk diberikan kepada semua tipe Mobil Nissan. (*Power Point Company Profile PT. Sumber Mas Autorindo (SMA)*).

PT. Sumber Mas Autoindo (SMA) terus melakukan peningkatan dengan menyesuaikan perkembangan zaman hingga pada akhirnya PT. Sumber Mas Autorindo (SMA) pada tahun 2013 hingga saat ini ditahun 2019 telah pindah ke kantor yang baru berada di Biz Park 2 Jakarta Timur yang dimana untuk memperluas kantor, gudang serta Sub Area Produksi assy agar mengefektifkan serta mengefisiensikan dalam melakukan kegiatan perusahaan dalam berbagai divisi di dalam perusahaan tersebut. (*Power Point Company Profile PT. Sumber Mas Autorindo (SMA)*).

Pada tahun 2018 PT. Sumber Mas Autorindo (SMA) telah memperluas penjualannya pada Produk Barunya “A.D.A.S” yaitu *Mobileye Telematics* adalah Geotab. Geotab adalah sebuah provider peranti telematik Geotab yang telah mencoba menawarkan solusi telematik bagi para pengelola armada *fleet* yang ada di Indonesia. Geotab ini adalah salah satu produk yang diproduksi di Ontario, Kanada yang sudah beroperasi selam 15 tahun lamanya. Produk tersebut dapat ditemui di 119 negara. (*Power Point Company Profile PT. Sumber Mas Autorindo (SMA)*).

PT. Sumber Mas Autorindo (SMA) telah aktif dan berkembang selama 10 tahun dan akan selalu terus berkembang dengan pseat dari tahun ketahun dengan selalu memberikan inovasi dan tekonologi serta mengikuti perkembangan teknologi elektrikal otomotif nasional maupun internasional

khususnya di kendaraan. Dengan didukung oleh sumber daya manusia serta teknologi yang mutakhir dan terkini kami selalu tertantang untuk dapat menghadirkan produk-produk yang inovatif serta berkualitas tinggi guna memenuhi kebutuhan dan keinginan para pelanggan serta selalu memberikan solusi yang diberikan oleh perusahaan PT. Sumber Mas Autorindo (SMA) mengenai masalah yang berkaitan dengan armada *fleet* di Indonesia. Dengan semakin ketatnya persaingan antar perusahaan yang ada di dunia otomotif nasional maupun internasional PT. Sumber Mas Autorindo (SMA) akan selalu berusaha untuk terus memberikan peningkatan terhadap sistem serta standar dari PT. Sumber Mas Autorindo (SMA). (*Power Point Company Profile PT. Sumber Mas Autorindo (SMA)*).

1. Profil Perusahaan.

- a. Nama Perusahaan : PT. Sumber Mas Autorindo (SMA).
- b. Tempat : Komplek Bizpark 2 Blok A No. 36 - 37
Jalan Raya Penggilingan, Cakung.
Jakarta Timur 13940 - Indonesia.
- c. Nomor telepon : +62 21 29573969 (Hunting)
- d. Fax : +62 21 29573966
- e. Email : salesupport@sumbermasautorindo.com
customersupport@sumbermasautorindo.com
com
- f. Website : www.sumbermasautorindo.com

2. Visi dan Misi Perusahaan.

a. Visi :

- ✓ Menjadikan perusahaan yang diakui baik nasional maupun Internasional dalam mengembangkan produk elektronik yang ramah lingkungan dan disesuaikan dengan kebutuhan otomotif dalam hal kualitas produk dan pelayanan.

b. Misi :

- ✓ Menghasilkan produk yang berkualitas dan ramah lingkungan.
- ✓ Memelihara reputasi yang baik dalam pelayanan.
- ✓ Membangun kerjasama dengan perusahaan Agen Tunggal Pemegang Merek (ATPM) dalam mengembangkan desain elektronik standar *Original Equipment Manufacturer* (OEM).
- ✓ Meningkatkan kompetensi dan kinerja karyawan secara berkesinambungan.

3. Logo Perusahaan.



Gambar II.1

Logo PT. Sumber Mas Autorindo (SMA).

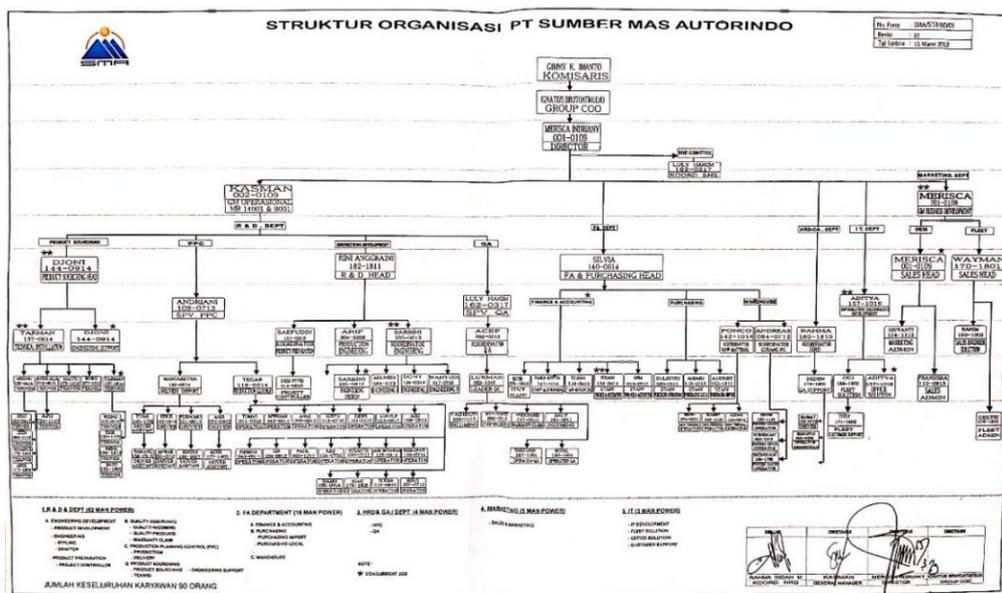
Sumber: Gambar yang diambil oleh Praktikan dari Power Point Company Profile PT. Sumber Mas Autorindo pada tanggal 23 Juli 2019.

B. Struktur Organisasi PT. Sumber Mas Autorindo (SMA).

Struktur organisasi PT. Sumber Mas Autorindo (SMA) beserta uraian tugas yang dibutuhkan oleh setiap organisasi, untuk memberi arahan kepada

para anggota organisasi tersebut sehingga semua kegiatan dapat berjalan dengan baik dan dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan sesuai dengan visi serta misi perusahaan PT. Sumber Mas Autorindo (SMA). Struktur organisasi yang baik adalah struktur organisasi yang dapat menggambarkan dengan jelas wewenang, tanggung jawab serta fungsi dari setiap bagian yang ada di dalam organisasi perusahaan PT. Sumber Mas Autorindo (SMA).

Berikut ini adalah Struktur Organisasi pada perusahaan PT. Sumber Mas Autorindo (SMA):



Gambar II.2

Struktur Organisasi PT. Sumber Mas Autorindo (SMA).

Sumber: Data Perusahaan dari HRD (Human Resource Development) diambil pada tanggal 14 September 2019.

1. Dewan Komisaris.

Dewan Komisaris memiliki tugas sebagai berikut:

- a. Mengawasi pelaksanaan tugas Dewan Direksi serta memberi nasehat atas pelaksanaan tugas Dewan Direksi tersebut.
- b. Anggota Dewan Komisaris mempunyai hak untuk memeriksa buku-buku, surat-surat, serta kekayaan perusahaan. Anggota tersebut antara lain *Group COO* serta *President Director*.
- c. Memberhentikan salah seorang dari anggota direksi ataupun semua anggotanya karena alasan - alasan tertentu.

2. *Group COO.*

3. *Director.*

- a. *President Director.*
- b. *SHE Committee (Koord SHE).*

4. *General Manager (GM).*

- a. *GM Operasional.*
- b. *GM Business Development.*

5. *R&D Department.*

- a. *Engineering Development:*
 - *Product Development.*
 - *Engineering.*
 - *Styling.*
 - *Drafter.*
 - *Product Preparation.*
 - *Project Controller.*
- b. *Quality Assurance:*

- *Quality Incoming.*
- *Quality Produksi.*
- *Warranty Claim.*

c. *Production Planning Control (PPC):*

- *Production.*
- *Delivery.*

d. *Product Sourcing:*

- *Production Sourcing.*
- *Engineering Support.*
- *Teknisi.*

6. FA Department.

a. *Finance and Accounting.*

b. *Purchasing:*

- *Purchasing Import.*
- *Purchasing Local.*

c. *Warehouse.*

7. HRD & GA Department.

a. *Human Resource and Development.*

b. *GA.*

8. Marketing Department.

a. *OEM Division as Sales Head:*

- *Marketing Admin.*
- *Sales Admin.*

b. *Fleet Division as Sales Head:*

- *Sales Engineer Solution.*
- *Fleet Admin*

9. Team IT.

- a. *IT Development.*
- b. *Fleet Solution.*
- c. *Office Solution.*
- d. *Customer Support.*

C. Bauran Pemasaran PT. Sumber Mas Autorindo (SMA).

Menurut Kotler dan Keller (2012:119) yaitu: Bauran Pemasaran (*marketing mix*) adalah seperangkat alat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk terus menerus mencapai tujuan pemasarannya di pasar sasaran. (Kotler, Philip and Kevin Lane Keller, (2012): *Marketing Management New Jersey: Pearson Pretice Hall, Inc*).

Menurut Kotler dan Keller (2016:47) empat variabel dalam kegiatan bauran pemasaran memiliki komponen yang biasanya disebut *Four p's*, adalah sebagai berikut (Kotler, Philip and Kevin Lane Keller, (2016): *Marketing Management, 15th Edition New Jersey: Pearson Pretice Hall, Inc*):

1. *Product* (Produk).
2. *Price* (Harga).
3. *Place* (Penyaluran atau Distribusi).
4. *Promotion* (Promosi).

Marketing Mix atau biasa disebut dengan Bauran Pemasaran merupakan hal yang sangat penting bagi para pembisnis dalam membentuk suatu usaha ataupun *Business Project* disuatu perusahaan, restoran makan, usaha retail, dan usaha yang lainnya.

PT. Sumber Mas Autorindo (SMA) menangani masalah yang mengenai Produk (apa saja produk yang kami jual di pasaran ?), kemudian mengenai Biaya produk (Berapa harga yang cocok atau sesuai dengan produk yang kami jual di pasaran ?), dan Penyaluran atau Distribusi yang mana yang efektif serta efisien dalam menyuplai barang produk PT. Sumber Mas Autorindo (SMA), serta Promosi apa yang harus dilakukan PT. Sumber Mas Autorindo (SMA) untuk memberikan nilai jual yang baik terhadap konsumen agar tertarik untuk bergabung di perusahaan ini untuk bekerja sama serta membeli produk PT. Sumber Mas Autorindo (SMA). Berikut ini adalah bauran pemasaran di PT. Sumber Mas Autorindo (SMA):

1. Product (Produk).

Menurut Kotler dan Armstrong (2014:76) Produk adalah kombinasi barang dan jasa perusahaan menawarkan dua target pasar. (Kotler, Philip & Gerry Armstrong, (2014): *Principle Of Marketing*, 15th edition. New Jersey: Pearson Pretice Hall).

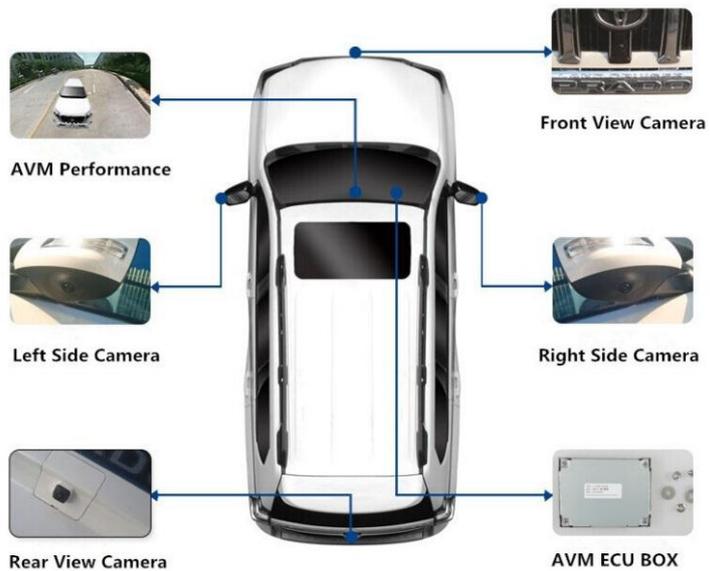
Berikut ini adalah produk-produk PT. Sumber Mas Autorindo (SMA), produk tersebut meliputi:

a. *Original Design Manufacturing Products (ODM Products).*



Gambar II.3
ODM Products PT. Sumber Mas Autorindo (SMA).
 Sumber: www.sumbermasautorindo.com diakses pada tanggal 30 September 2019.

b. *Around View Monitor (AVM).*



Gambar II.4
AVM Products PT. Sumber Mas Autorindo (SMA).
 Sumber: www.sumbermasautorindo.com diakses pada tanggal 30 September 2019.

c. *Blind Spot Detection (BSD).*



Gambar II.5
BSD Products PT. Sumber Mas Autorindo (SMA).
Sumber: www.sumbermasautorindo.com diakses pada tanggal 30 September 2019.

d. *Digital Video Recorder (DVR).*



Gambar II.6
DVR Products PT. Sumber Mas Autorindo (SMA).
Sumber: www.sumbermasautorindo.com diakses pada tanggal 30 September 2019.

e. *Folding Mirror.*

f. *Immobilizer.*



Gambar II.7

Immobilizer Products PT. Sumber Mas Autorindo (SMA).

Sumber: www.sumbermasautorindo.com diakses pada tanggal 30 September 2019.

g. *Power Inverter (PI).*



Gambar II.8

PI Products PT. Sumber Mas Autorindo (SMA).

Sumber: www.sumbermasautorindo.com diakses pada tanggal 30 September 2019.

h. *Reverse Parking Sensor (RPS).*



Gambar II.9

RPS Products PT. Sumber Mas Autorindo (SMA).

Sumber: www.sumbermasautorindo.com diakses pada tanggal 30 September 2019.

i. *Rear Seat Entertainment.*

j. *Mobileye (Fleet Products).*



Gambar II.10
Mobileye Products PT. Sumber Mas Autorindo (SMA).
 Sumber: www.sumbermasautorindo.com diakses pada tanggal 30 September 2019.

k. *Geotab (Fleet Products).*



Gambar II.11
Geotab Products PT. Sumber Mas Autorindo (SMA).
 Sumber: www.sumbermasautorindo.com diakses pada tanggal 30 September 2019.

2. *Price (Harga).*

Menurut Kotler dan Armstrong (2014:76) Harga adalah jumlah pelanggan harus dibayar untuk memperoleh produk. (Kotler, Philip & Gerry Armstrong, (2014): Principle Of Marketing, 15th edition. New Jersey: Pearson Pretice Hall).

Harga merupakan hal yang harus dipertimbangkan untuk menyesuaikan harga di perusahaan dengan harga para kompetitor. Keputusan mengenai harga jual memiliki dampak implikasi yang luas terhadap perusahaan PT. Sumber Mas Autorindo (SMA) serta para konsumen atau pelanggannya. Apabila harga yang ditawarkan terlalu tinggi akan mengakibatkan menurunnya tingkat daya saing perusahaan dan sebaliknya pun begitu, apabila harga yang ditawarkan terlalu rendah akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Hal ini akan berdampak masalah besar bagi perusahaan yang baru saja berdiri.

Berikut ini adalah tujuan dilakukannya penetapan harga jual pada PT Sumber Mas Autorindo (SMA) adalah:

- a. Untuk Survival.
- b. Penetrasi Pasar.
- c. Maksimumkan Laba dalam Jangka Pendek.
- d. Mendapatkan Uang Secepat Mungkin.
- e. Untuk Keunggulan dalam Kualitas Produk.

Berikut ini adalah kisaran harga produk-produk pada PT.

Sumber Mas Autorindo (SMA) adalah:

Tabel II.1
Daftar Harga Produk PT. Sumber Mas Autorindo (SMA).

| No. | Nama Produk | Kisaran Harga |
|-----|---|-----------------------------|
| 1 | <i>Original Design Manufacturing Products (ODM Products).</i> | Rp 450.000 ~ Rp 4.000.000 |
| 2 | <i>Around View Monitor (AVM).</i> | Rp 3.000.000 |
| 3 | <i>Blind Spot Detection (BSD).</i> | Rp 1.000.000 |
| 4 | <i>Digital Video Recorder (DVR).</i> | Rp 1.000.000 |
| 5 | <i>Folding Mirror.</i> | Rp 1.500.000 |
| 6 | <i>Immobilizer.</i> | Rp 1.000.000 |
| 7 | <i>Power Inverter (PI).</i> | Rp 549.000 ~ Rp 1.000.000 |
| 8 | <i>Reverse Parking Sensor (RPS).</i> | Rp 350.000 |
| 9 | <i>Rear Seat Intertainment.</i> | Rp 4.000.000 |
| 10 | <i>Mobileye (Fleet Products).</i> | Rp 10.000.000 |
| 11 | <i>GPS Tracker Geotab.</i> | Rp 2.500.000 ~ Rp 2.750.000 |

Sumber: Tabel yang diolah oleh Praktikan pada tanggal 29 Juli 2019.

3. *Place* (Penyaluran atau Distribusi).

Menurut Kotler dan Armstrong (2014:76) *Place* (Penyaluran Distribusi) adalah mencakup perusahaan produk tersedia untuk menargetkan pelanggan. (Kotler, Philip & Gerry Armstrong, (2014): Principle Of Marketing, 15th edition. New Jersey: Pearson Prentice Hall).

Pemilihan lokasi merupakan hal yang penting untuk melakukan strategis pemasaran. Pihak PT. Sumber Mas Autorindo (SMA) dapat memilih tempat yang tepat untuk membuka hubungan antar para pelanggan. Jika diperhatikan dari kinerja Tim *Marketing and Sales* PT. Sumber Mas Autorindo selalu berusaha membuat penawarannya yang strategis, hingga dapat mempengaruhi dan membuat tertarik para pelanggan untuk membeli produk ini.

Penyebaran distribusi melalui pelanggan seperti PT. Toyota Astra Motor, PT. Nissan Motor Indonesia, PT. Suzuki Indomobil Motor, PT. Suzuki Indomobil Sales, PT. KIA Mobil Indonesia, PT. Agung Auto Mall, PT. Hasrat Abadi, PT. TC Subaru, PT. United Indo Bali, PT. Sabda Jaya, PT. Andhana Kirana Yasa, PT. Nusantara Jaya Sentosa, PT. Sumber Jaya Sakti, PT. Blue Bird (Taxi), PT. Sun Motor Indonesia, PT. Toyota Rent a Car, PT. Astra International-Toyota, PT. Dharmesta Swasti Mandiri, PT. Hiba Utama, PT. Puninnar Logistic, PT. BSA Logistic, dll.

4. *Promotion* (Promosi).

Menurut Kotler dan Armstrong (2014:76) *Promotion* (Promosi) Adalah mengacu pada kegiatan berkomunikasi kebaikan produk dan membujuk pelanggan sasaran. (Kotler, Philip & Gerry Armstrong, (2014): Principle Of Marketing, 15th edition. New Jersey: Pearson Pretice Hall).

Kebijakan *Marketing Mix* (Bauran Pemasaran) tentu akan lebih berhasil dalam meraih target atau tujuan yang dicapai oleh sebuah perusahaan yang sebelumnya telah diprogramkan serta dikomunikasikan dengan baik dan di evaluasi dengan baik.

Dalam mengomunikasikan program tersebut dengan baik serta dapat dievaluasi dengan baik harus dengan menggunakan 5 hal yaitu (Rachmawati Rina, 2011:145-147):

a. Periklanan.

Promosi ini dalam bentuk presentasi, promosi non pribadi mengenai ide, barang, serta jasa yang telah dibayar oleh sponsor tertentu.

b. *Sales Promotion*.

Pada promosi ini seorang *Marketing* dan *sales* dapat berkerja sama mengenai *Marketing Tools* hingga mengenai penjualan langsung yang dilakukan pada saat pameran yang tentu saja pameran tersebut di tempatkan pada tempat yang strategis.

c. *Personal Selling.*

Penjualan langsung yang dilakukan oleh *Sales Person* ke tempat konsumen atau para pelanggan dengan menawarkan produk perusahaan.

d. *People Sales.*

Sales Person yang berpengalaman mengenai bidang *telematics* serta pada perusahaan *fleet* yang memiliki jaringan serta hubungan yang luas mengenai perusahaan *fleet*.

e. *Publisitas.*

Mendorong permintaan secara non pribadi untuk suatu produk, jasa atau ide dengan menggunakan berita komersial di dalam media masa serta sponsor tidak dibebani sejumlah bayaran secara langsung.

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Pekerjaan.

Kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang dilakukan selama 2 bulan yaitu 42 hari kerja pada PT Sumber Mas Autorindo (SMA), praktikan di tempatkan pada *Marketing Department, Division Fleet Management System* (FMS) yang bertugas untuk:

1. Mendokumentasikan *Sales Order*.
2. Membuat *Design Marketing* yang terdiri dari:
 - a. *Social Media (Digital Marketing)*.
 - b. Media Cetak.
3. Melakukan mekanisme pencarian konsumen baru.

B. Pelaksanaan Kerja.

Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) Praktikan selama di perusahaan PT Sumber Mas Autorindo (SMA) yang diberikannya tugas sebagai *Sales Engineer Solution*. Berikut ini merupakan tugas-tugas yang di kerjakan oleh praktikan:

1. Mendokumentasikan *Sales Order*.

Sales order digunakan untuk surat perintah penjualan yang memastikan konsumen sudah benar-benar memesan atau membeli produk tersebut. Praktikan melakukan pekerjaan mengenai

mendokumentasikan *file Sales Order* ke Buku Dokumentasi *Sales Order* perusahaan.

Berikut ini adalah *Flowchart* pelaksanaan kerja mendokumentasikan *Sales Order*:



Gambar III.1
Flowchart Mendokumentasikan Sales Order.
Sumber: data diolah oleh praktikan

Berikut ini adalah bentuk lembaran *Sales Order* yang dirapihkan oleh Praktikan ke dalam Buku Binder Dokumentasi *Sales Order*:

PT. SUMBER MAS AUTORINDO

SALES ORDER

Form No. : SMA/FRMKT/09
Revisi No. : 00

Customer : TOYOTA - ASTRA MOTOR, PT.
Alamat : Cibitung

SG NO : SG21911201710
Tgl SO : 18/12/2019
No. PO : 065MAYLB
Ref. PO : SPLD-ADDITIONAL
Tempo : 30 HARI
Tgl Kirim : 20/12/2019
Remark : -

Telpom : 021-6515551

| NO | KODE LOKAL | KODE BARANG | NAMA BARANG | QTY | HARGA | JUMLAH |
|----|------------|-------------|------------------------|-----|-------|--------|
| 1 | 105012 | P5625-8A04 | Mini Strime 800A | 1 | PCS | |
| 2 | 201067 | P5625-8A2U | Modul D79L | 2 | PCS | |
| 3 | 206026 | P5634-8A0L | LH Camera W/Cover 515B | 1 | PCS | |
| 4 | 207140 | P5634-8A0Q | WH ALPHI 2.5 G 515B | 1 | PCS | |
| 5 | 207113 | P5625-0DA0K | WH 800A | 1 | PCS | |

| | | | |
|-------|--------|------------|-----------|
| Sales | Gudang | Menyetujui | SUB TOTAL |
| | | | PPN 10 % |
| | | | TOTAL |

Printed by : Chanaka Cetakkan Ke : 2 Print Date : 1/7/2020 11:28:33 AM

Handwritten: # Rev 10-14 x10-5 #

Gambar III.2
Lembar Sales Order.

Sumber: Buku Binder Dokumentasi Sales Order Perusahaan.



Gambar III.3
Buku Binder Dokumentasi Sales Order.

Sumber: Buku Binder Dokumentasi Sales Order Perusahaan.

2. Membuat *Design Marketing* untuk memudahkan proses promosi.

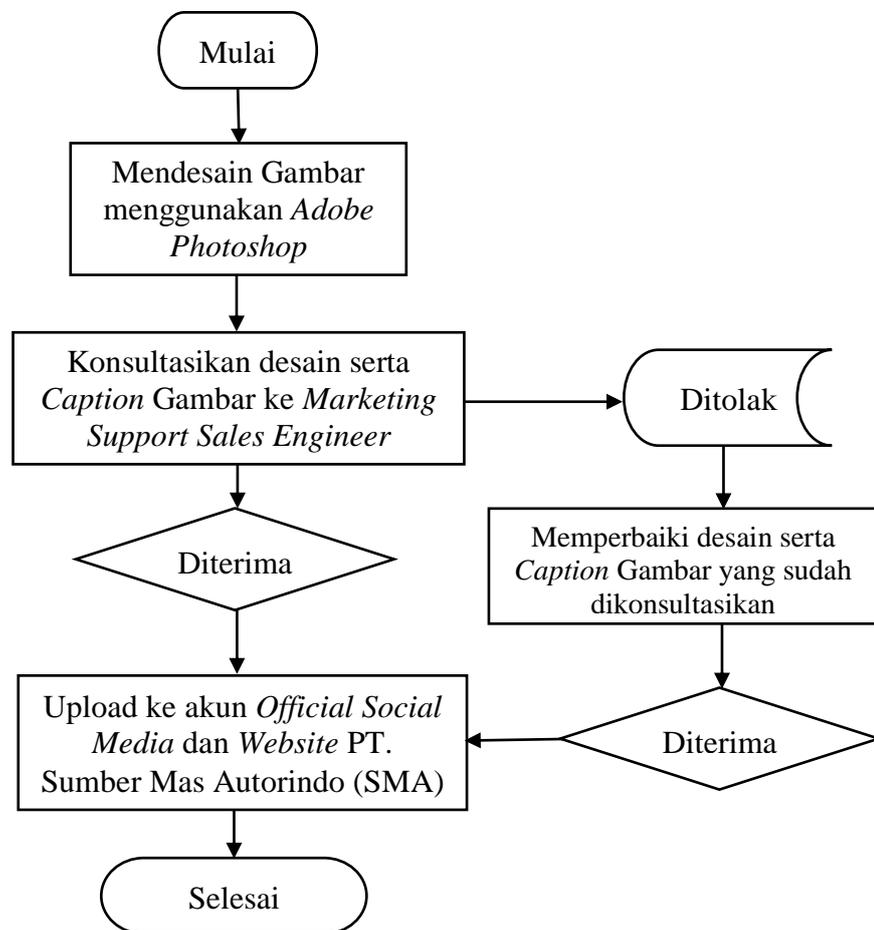
Praktikan diberikan tugas untuk membuat *Design Marketing* agar memudahkan proses promosi melalui *Social Media* (*Digital Marketing*) dan melalui Media Cetak. Berikut ini adalah pelaksanaan kerja praktikan dalam membuat *Design Marketing*:

a. *Social Media* (*Digital Marketing*).

Design Marketing yang dilakukan Praktikan pada *Social Media* (*Digital Marketing*) ini adalah melakukan

desain gambar untuk di posting di akun *Social Media* PT. Sumber Mas Autoindo (SMA) seperti *Instagram*, *Facebook*, dan *Website* PT. Sumber Mas Autorindo (SMA).

Berikut ini adalah *Flowchart* pelaksanaan kerja dalam membuat *Design Marketing* di *Social Media* (*Digital Marketing*):

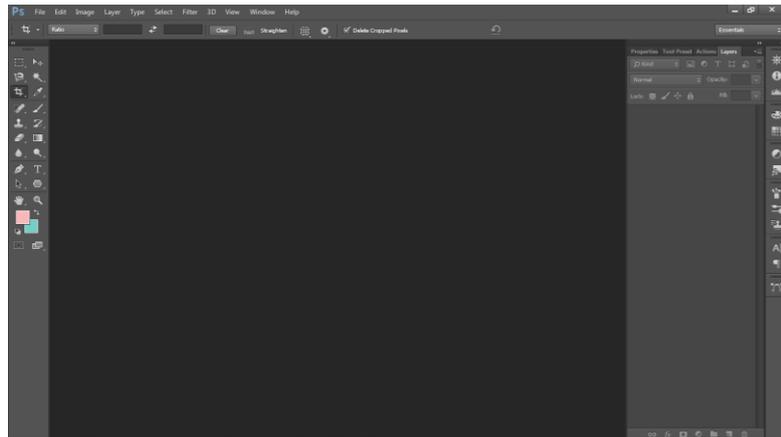


Gambar III.4

Flowchart Design Marketing di Social Media.

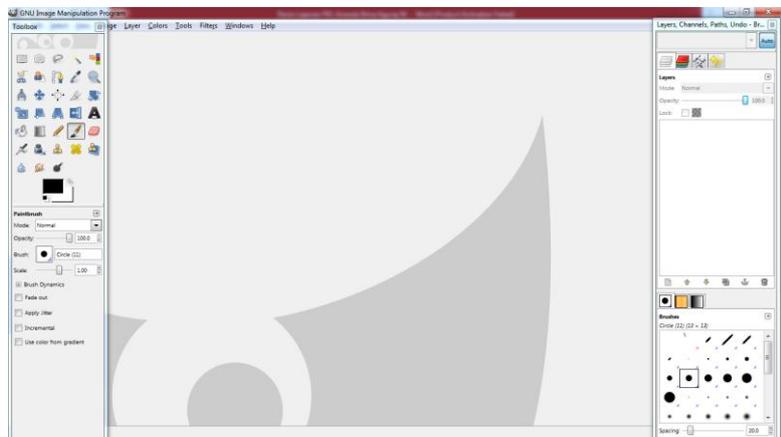
Sumber: data diolah oleh praktikan.

Berikut ini adalah *Software Marketing Tools* untuk membuat *Design Marketing* yang ditugaskan oleh Praktikan dalam Media Cetak:



Gambar III.5
Adobe Photoshop CC 2015.

Sumber: Screenchoot diambil oleh praktikan.



Gambar III.6
GIMP 2

Sumber: Screenchoot diambil oleh praktikan.

Berikut ini adalah hasil *Design Marketing* yang ditugaskan oleh Praktikan dalam bentuk *Social Media* (*Digital Marketing*):



Gambar III.7. Design Marketing di Instagram.

Sumber: <https://www.instagram.com/p/B07-kUulbpc/?igshid=hhwqcpth2ihr> diakses pada tanggal 30 September 2019.



Gambar III.8. Design Marketing di Instagram.

Sumber: <https://www.instagram.com/p/B07-kUulbpc/?igshid=hhwqcpth2ihr> diakses pada tanggal 30 September 2019.



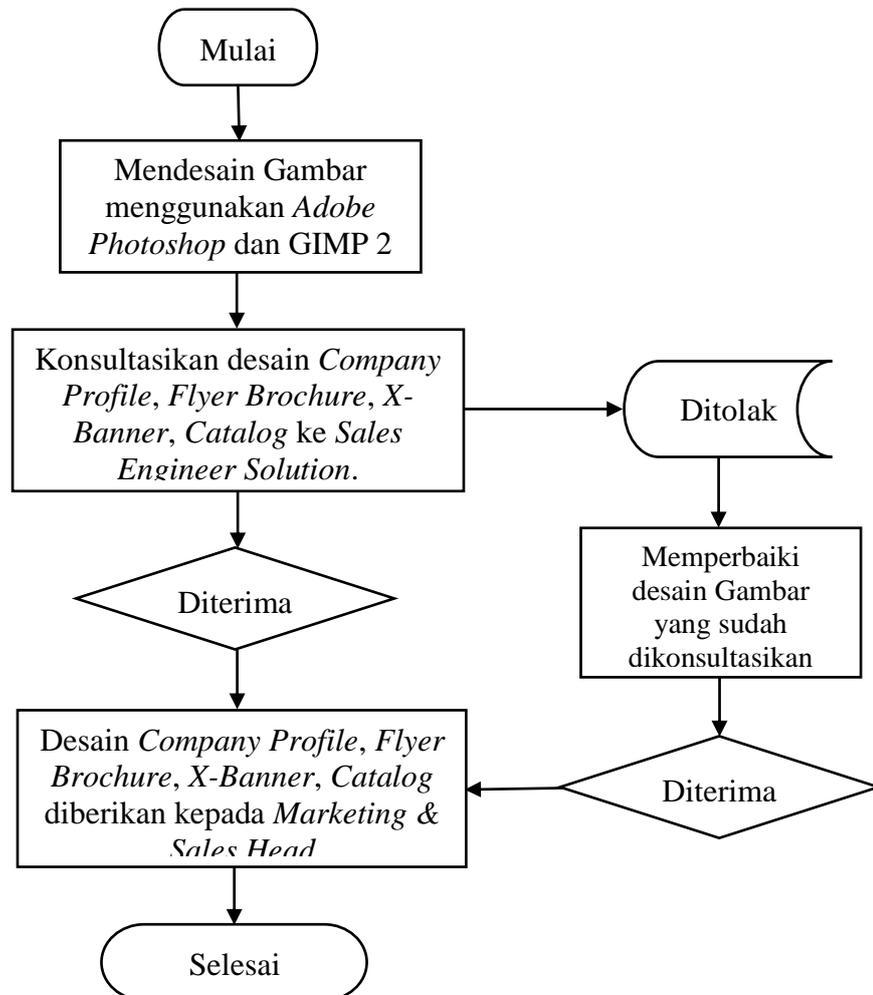
Gambar III.9. Design Marketing di Instagram.

Sumber: <https://www.instagram.com/p/B07-kUulbpc/?igshid=hhwqcpth2ihr> diakses pada tanggal 30 September 2019.

b. Media Cetak.

Design Marketing yang dilakukan Praktikan selanjutnya adalah melalui Media Cetak untuk memudahkan promosi perusahaan PT. Sumber Mas Autorindo seperti *Company Profile, Flyer Brochure, X-Banner, Catalog*.

Berikut ini adalah *Flowchart* pelaksanaan kerja dalam membuat *Design Marketing* di Media Cetak:



Gambar III.10
Flowchart Design Marketing di Media Cetak.

Sumber: data diolah oleh praktikan.

Berikut ini adalah hasil *Design Marketing* yang ditugaskan oleh Praktikan dalam bentuk Media Cetak:



Gambar III.11
Design Marketing Company Profile.
Sumber: data diolah oleh praktikan.



Gambar III.12
Design Marketing Company Profile.
Sumber: data diolah oleh praktikan.



Gambar III.13
Design Marketing Company Profile.
Sumber: data diolah oleh praktikan.



Gambar III.14
Design Marketing Flyer Brochure.
Sumber: data diolah oleh praktikan.



Gambar III.15
Design Marketing X-Banner.
 Sumber: data diolah oleh praktikan.



Gambar III.16
Design Marketing Catalog.
 Sumber: data diolah oleh praktikan.



Gambar III.17
Design Marketing Catalog.
 Sumber: data diolah oleh praktikan.

3. Melakukan Mekanisme Pencarian Konsumen baru.

Praktikan diberikan tugas untuk melakukan kunjungan ke *customers* PT. Sumber Mas Autorindo (SMA) serta mencari pelanggan baru.

Berikut ini adalah *Flowchart* pelaksanaan kerja dalam melakukan mekanisme pencarian konsumen baru:



Gambar III.18

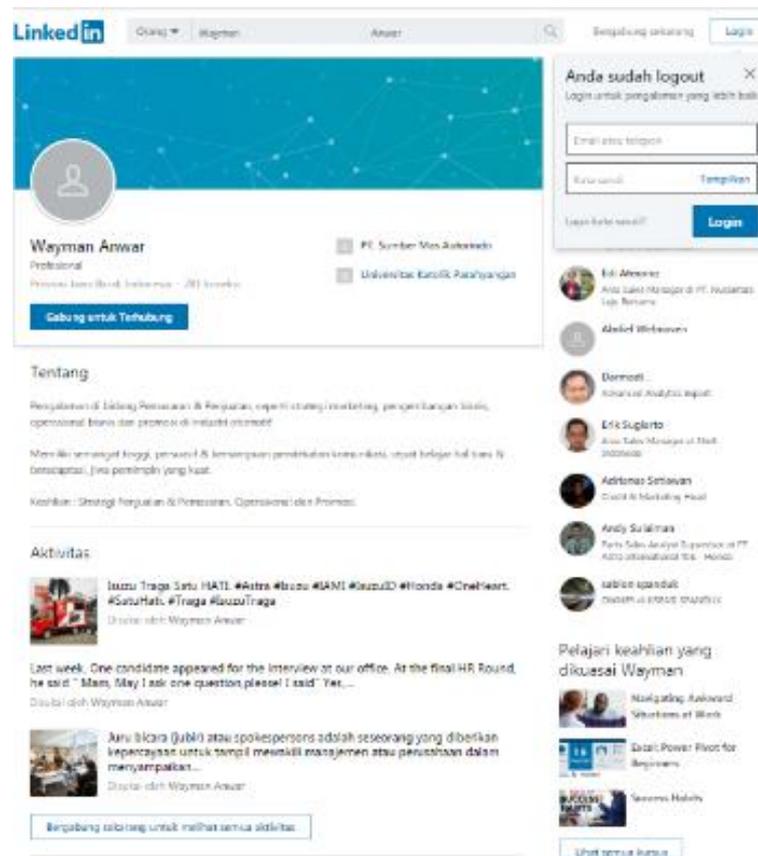
***Flowchart* Mekanisme Pencarian Konsumen Baru.**

Sumber: data diolah oleh praktikan.

Berikut ini adalah bukti praktikan dalam pelaksanaan kerja melakukan mekanisme pencarian konsumen baru:



Gambar III.19
Kunjungan ke Konsumen PT. Puninnar Logistic.
Sumber: Foto diambil oleh praktikan.



Gambar III.20
LinkedIn.
Sumber: Screenshot App LinkedIn diakses pada tanggal 6 Agustus 2019.

Tabel III.1
Sales Call Plans PT Sumber Mas Autorindo (SMA).

| SALES CALL PLAN MOBILEYE & GEOTAB - MONTHLY | | | | | | | | |
|---|----------------------|--------------------------------|----------------------------------|---|----------|----------------|---|------------------------|
| Month | Agustus 2019 | | | | | | Total Visit | : 12 |
| Person | Ananda Bima Agung W. | | | | | | Total Customer | : 11 |
| Region | All Area | | | | | | Prepared By | : Ananda Bima Agung W. |
| Call Date | CD | Customer Name | Bidang | Address | Contact | Phone | Result | |
| 6/8/2019 | 1 | PT. Anikaraja Niaganusa | Transportasi | Raja Km. 123 Cakung, Jl. Tigar Cakung Kp. Baru, RT. 07/RV. 06, Cakung Bar., Jakarta Timur, DKI Jakarta, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 13310. | Briliant | (021) 461977 | Visit customer untuk perkenalan perusahaan. Pada PT. Anikaraja Niaganusa yang kantor cabangnya terletak di Jakarta terdapat 400 kendaraan sedangkan perusahaan yang pusatnya terletak di Surabaya terdapat 5.000 sampai 10.000 kendaraan. | |
| 6/8/2019 | 1 | PT. Mitra Kumia Selaras | Logistik | Jl. Baru Terusan I Gusti Ngurah Rai No.9 Pondok Kopi - Jakarta Timur, RT. 1RV/6, Pd. Kopi, Kec. Duren Sawit, Kota Jakarta Timur, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 13450 | Ade | (021) 96607861 | Visit Customer untuk perkenalan perusahaan, customer sudah menggunakan G Track. | |
| 9/8/2019 | 1 | PT. Karabka Perkasa (SUZU) | Dealer | Jln. Perintis Kemerdekaan No.10, Pulo Gading Jakarta Timur, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 13280, Jl. Perintis Kemerdekaan Blok 10 No.8, RT 003/RV 006, Pulo Gading, Kec. Klp. Gading, Kota Jakarta Timur, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 13280 | Noto | 0812-8056-2600 | Visit Customer untuk Mempresentasikan product serta perkenalan perusahaan | |
| 14/8/2019 | 1 | Muhammad Raja Variasi | Accessories Motor | Jalan Mundu lubang buaya, RT.5/RV.4, Lubang Buaya, Kec. Cipayung, Kota Jakarta Timur, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 13810. | Raja | 0812-8437-4533 | Visit to Customer for Tont Market Mahamad Raja Variasi serta melakukan kerja sama dengan Mahamad Raja Variasi. | |
| 20/8/2019 | 1 | PT. Damai Kantor Pusat | Transportasi | Jl. Matraman Raja No. 25, RT.2/RV.1, Palmeriam, Kec. Matraman, Kota Jakarta Timur, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 13140 | | | Visit to customer for introducing company profile PT. Sumber Mas Autorindo kepada PT. Damai Kantor Pusat. | |
| 20/8/2019 | 1 | PT. Wahana Honda Gunung Sahari | Dealer | Jl. Gn. Sahari No. 32, RT.12/RV.4, Gn. Sahari Utara, Kecamatan Sawah Besar, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 10720. | Trubus | 0852-8637-2887 | Visit to customer for introducing company profile PT. Sumber Mas Autorindo kepada PT. Wahana Honda Gunung Sahari serta melakukan penawaran terhadap produk GPS Tracking dan Alarm Security System. | |
| 22/8/2019 | 1 | PT. Kianis Pratama | Forklift | Kawasan Pergudangan Blok A2 No.1, Jl. Raja Bekasi KM. 215, Pulogadung, RT.8/RV.4, Terate, Kec. Cakung, Kota Jakarta Timur, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 13820. | | | Visit to Customer for monitoring condition produk at PT. Kianis Pratama. | |
| 22/8/2019 | 1 | PT. Jumbo Power Internasional | Minyak Rem | Jl. Lante No.22 K. Ps. Baru, Kecamatan Sawah Besar, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 10710. | | | Introducing company to Customer PT. Jumbo Power Internasional. | |
| 22/8/2019 | 1 | PT. Poljstar Internasional | | Jl. Boulevard Kelapa Gading Blok VE-2 No. 3D Kelapa Gading Barat Kelapa Gading Jakarta Cili Jakarta, RT.10/RV.15, Klp. Gading Tim., Kec. Klp. Gading, Kota Jakarta Utara, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12420. | | | Introducing company to Customer PT. Poljstar Internasional. | |
| 22/8/2019 | 1 | PT. Anikaraja Niaganusa | Transportasi | Raja Km. 123 Cakung, Jl. Tigar Cakung Kp. Baru, RT. 07/RV. 06, Cakung Bar., Jakarta Timur, DKI Jakarta, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 13310. | Briliant | (021) 461977 | Visit customer PT. Anikaraja Niaganusa untuk membentahukan mengenal progres mengenai desain brosur. | |
| 22/8/2019 | 1 | PT. Indokenika Jayatama | Chemical | Jl. Raja Cakung Cilincing Km. No.2, RT.4/RV.3, Cakung Bar., Kec. Cakung, Kota Jakarta Timur, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 13310. | Rahman | | | |
| 30/8/2019 | 1 | PT. Tunas Masju Mandiri | Export & Importir Buah & Sayuran | Jl. Raya Cakung Cilincing Km. 2 Dk. 15 Cakung Jakarta Timur 13310 Jakarta - Indonesia. | Pendi | 0813-1420-2211 | Visit to Customer for Introducing Company Product. | |

Sumber: Tabel yang diolah oleh Praktikan pada tanggal 6 Agustus 2019.

C. Kendala Yang Dihadapi.

Selama melakukan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di Sumber Mas Autorindo, Praktikan mengalami kendala dalam melaksanakan akan tetapi praktikan dapat menyelesaikan serta melaksanakan tugas dengan baik dan lancar.

Berikut ini adalah kendala yang dihadapi oleh Praktikan selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT Sumber Mas Autorindo (SMA) adalah sebagai berikut:

1. Praktikan mengalami kesulitan ketika mempelajari *software Marketing Tools GIMP 2* dan *Software Marketing Tools Adobe Photoshop* dalam mendesain Gambar. Praktikan perlu mempelajari kembali dikarenakan pada perusahaan tersebut lebih dominan menggunakan perangkat *software Marketing Tools GIMP 2* dan *Adobe Photoshop*.
2. Praktikan mengalami kesulitan dalam melakukan komunikasi secara langsung dengan konsumen ketika melakukan penawaran produk saat berkunjung ke perusahaan *customers*.

D. Cara Mengatasi Kendala.

Agar praktikan dapat mengatasi kendala yang dihadapi selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT Sumber Mas Autorindo (SMA), Praktikan dapat mengatasi masalah yang dihadapi dari aspek pembelajaran serta komunikasi.

Adapun cara Praktikan dalam mengatasi kendala-kendala selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT Sumber Mas Autorindo (SMA) yaitu:

1. Menurut Rudi dan Cegi (2008: 1) Pembelajaran merupakan suatu kegiatan yang melibatkan seseorang dalam upaya memperoleh pengetahuan, keterampilan dan nilai-nilai positif dengan memanfaatkan berbagai sumber untuk belajar. Berdasarkan teori tersebut, Praktikan dibantu oleh Mentor Praktikan yaitu Pak

Mohamad Rahim (*Sales Engineer Solution*) untuk belajar menggunakan *Software Marketing Tools GIMP 2* selama 1 hari penuh begitu juga dengan *Software Marketing Tools Adobe Photoshop*.

2. Menurut Moeliono (2005: 707) Komunikasi efektif berkaitan dengan kemampuan (*ability*) komunikator dan komunikannya. Kemampuan adalah kesanggupan, kecakapan, kekuatan kita berusaha dengan diri sendiri. Berdasarkan teori tersebut, Praktikan dapat mempelajari cara penyampaian serta komunikasi yang baik dengan melihat Pak Mohammad Rahim (*Sales Engineer Solution*) dalam melakukan penawaran produk ke konsumen secara langsung dan mempraktekan serta merealisasikannya secara langsung kepada Praktikan. Dengan begitu perlahan Praktikan dapat melakukan komunikasi dengan baik dan efektif kepada pelanggan baru untuk melakukan penawaran produk.

BAB IV

KESIMPULAN

A. Kesimpulan.

Praktikan melaksanakan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) selama 2 bulan 42 hari kerja di PT Sumber Mas Autorindo (SMA), maka praktikan mencoba untuk menarik beberapa kesimpulan berdasarkan tujuan praktikan melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL).

Berikut kesimpulan yang telah didapat oleh praktikan setelah melaksanakan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL):

1. Praktikan dapat melakukan cara mendokumentasikan *Sales Order* ke dalam Buku Dokumentasi *Sales Order* mulai dari merapihkan *Sales Order* sampai dengan mendokumentasikan *Sales Order* ke dalam Binder Dokumentasi *Sales Order*. (Contohnya ada di gambar III.1).
2. Praktikan dapat melakukan cara membuat *Design Marketing Company Profile* untuk di publikasikan ke media. (Contohnya ada di gambar III.10).
3. Praktikan dapat memperoleh konsumen baru mulai dari proses kunjungan ke calon konsumen sampai terjadinya proses transaksi. (Contohnya ada di gambar III.18).

B. Saran.

1. Bagi praktikan lainnya.
 - a. Para praktikan harus mengetahui terlebih dahulu mengenai *company profile* perusahaan PT Sumber Mas Autorindo (SMA) yang akan dijadikan tempat untuk dilaksanakannya Praktik Kerja Lapangan (PKL). Dengan para Praktikan melakukan pencarian mengenai *Company Profile* PT Sumber Mas Autorindo (SMA) praktikan akan mengetahui *company profile* perusahaan tersebut, dengan begitu para praktikan dapat lebih memahami bagaimana kegiatan perusahaan PT Sumber Mas Autorindo (SMA) berjalan dan juga mendapatkan data perusahaan tersebut lebih dalam lagi serta sebagai nilai lebih bagi para praktikan yang melakukan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di perusahaan PT Sumber Mas Autorindo (SMA).
 - b. Praktikan harus memperdalam dan mengetahui cara kerja *Software Marketing Tools* dengan baik seperti *Adobe Photoshop, Adobe Illustrator, GIMP 2*, dll.
2. Bagi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
 - a. Sebelum para mahasiswa atau para calon praktikan melakukan Praktik Kerja Lapangan (PKL) diharapkan pihak dari Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta memberikan pembekalan yang cukup terlebih dahulu kepada para mahasiswa/i atau para calon praktikan untuk menghadapi kegiatan lingkungan kerja atau perusahaan yang akan Mahasiswa/i atau calon praktikan lakukan

untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang sebenarnya berguna untuk membimbing dan mengarahkan para mahasiswa atau para calon praktikan.

- b. Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta harus memperbanyak serta memperluas kerjasama dengan perusahaan-perusahaan, KAP, maupun KPP yang ada di Indonesia mengenai program Praktik Kerja Lapangan (PKL), sehingga mempermudah para mahasiswa atau para calon praktikan dalam mencari tempat Praktik Kerja Lapangan (PKL).

3. Bagi Perusahaan.

- a. Perusahaan PT. Sumber Mas Autorindo (SMA) diharapkan agar lebih menguasai *Software Marketing Tools* bukan hanya dominan pada GIMP 2 saja akan tetapi *Software Marketing Tools* lainnya juga dapat dikuasai, seperti *Adobe Photoshop* dan *Adobe Illustrator*.

DAFTAR PUSTAKA

Hajat Nurahma, Dedi Purwana dkk. “*Pedoman Praktik Kerja Lapangan Jakarta*” Bagian Penerbitan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta 2012.

<http://www.sumbermas-autorindo.com/en/products/odm-product>.(Diakses tanggal 30 September 2019).

Kotler, Philip & Gerry Armstrong, (2014): *Principle Of Marketing, 15th edition. New Jersey: Pearson Pretice Hall.*

Kotler, Philip and Kevin Lane Keller, (2016): *Marketing Managemet, 15th edition. New Jersey: Pearson Pretice Hall, Inc.*

Rachmawati, Rina. “Peranan Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) terhadap Peningkatan Penjualan (Sebuah Kajian terhadap Bisnis Restoran)”, *Jurnal kompetensi Teknik*. Mei 2011, 2, hal. 145-147.

Rudi, S., & Cepi, R. (2008). *Media Pembelajaran*. Bandung: Jurusan Kurtekipend FIP UPI.

Sumber Mas Autorindo, (2019): *Power Point Company PT. Sumber Mas Autorindo*
Autorindo (SMA) March 2019.

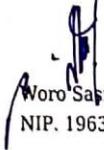
Wisman Yossita. ”*Komunikasi Efektif Dalam Dunia Pendidikan*”, *Jurnal Nomosleca*. Oktober 2017.

Lampiran 1

Surat Permohonan Izin Praktik Kerja Lapangan (PKL).

| | | |
|---|--|---|
|  <p><i>Building Future Leaders</i></p> | <p>KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA BIRO AKADEMIK KEMAHASISWAAN DAN HUBUNGAN MASYARAKAT</p> <p>Kampus Universitas Negeri Jakarta Jl. Rawamangun Muka, Gedung Administrasi Lt. 1, Jakarta 13220 Telp: (021) 4759081, (021) 4893668, email: bakhum.akademik@unj.ac.id</p> |  |
| <p>Nomor : 3548/UN39.12/KM/2019</p> | | <p>15 Mei 2019</p> |
| <p>Lamp. : -</p> | | |
| <p>Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan Mandiri</p> | | |
| <p>Kepada Yth. Pimpinan PT. Sumber Mas Autorindo Bizpark 3, Jl. Penggilingan, Jakarta Timur</p> | | |
| <p>Kami mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk dapat menerima Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta :</p> | | |
| <p>Nama Nomor Registrasi Program Studi Fakultas Jenjang No. Telp/Hp</p> | <p>: Ananda Bima Agung Wicaksono : 1702517013 : Manajemen Pemasaran : Ekonomi : D3 : 085775300257</p> | |
| <p>Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah "Praktek Kerja Lapangan" pada tanggal 22 Juli 2019 sampai dengan tanggal 13 Mei 2019. Atas perhatian dan kerja samanya disampaikan terima kasih.</p> | | |

Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan
 dan Hubungan Masyarakat


 Woro Sasimoyo, SH.
 NIP. 19630403 198510 2 001

Tembusan :

1. Dekan Fakultas Ekonomi
2. Koordinator Program Studi Manajemen Pemasaran



Lampiran 2

Surat Keterangan Diterima Praktik Kerja Lapangan (PKL).



PT. SUMBER MAS AUTORINDO

Hal : Surat Keterangan Praktek Kerja Lapangan

Jakarta, 19 Juli 2019

Kepada Yth,
Bapak /Ibu Dekan Fakultas Manajemen Pemasaran
Universitas Negeri Jakarta
Di Tempat

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rahma Indah Marlina
Jabatan : Koordinator HRD-GA
Perusahaan : PT Sumber Mas Autorindo

Dengan ini menerangkan bahwa:

| No | Nama | NIM | Fakultas | Jurusan | Dept. |
|----|-----------------------------|------------|----------|---------------------|-----------|
| 1 | Ananda Bima Agung Wicaksono | 1702517013 | Ekonomi | Manajemen Pemasaran | Marketing |

Bahwa yang bersangkutan telah kami terima untuk melaksanakan kegiatan Praktek Kerja Lapangan di PT. Sumber Mas Autorindo selama 2 bulan, yaitu mulai tanggal 22 Juli 2019 sd 13 September 2019. Selama melaksanakan PKL, yang bersangkutan wajib melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya dengan baik.

Demikian surat keterangan magang ini kami buat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 19 Juli 2019
PT Sumber Mas Autorindo


PT Sumber Mas Autorindo
Automotive supplier
Rahma Indah Marlina
Coordinator HRD-GA

Lampiran 3

Surat Keterangan Telah Melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL).



PT. SUMBER MAS AUTORINDO

Hal : Surat Keterangan PKL

Jakarta, 13 September 2019

Kepada Yth,
Bapak /Ibu Dekan Fakultas Manajemen Pemasaran
Universitas Negeri Jakarta
Di Tempat

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rahma Indah Marlina
Jabatan : Koordinator HRD-GA
Perusahaan : PT Sumber Mas Autorindo

Dengan ini menerangkan bahwa:

| No | Nama | NIM | Fakultas | Jurusan | Dept. |
|----|-----------------------------|------------|----------|---------------------|-----------|
| 1 | Ananda Bima Agung Wicaksono | 1702517013 | Ekonomi | Manajemen Pemasaran | Marketing |

Bahwa yang bersangkutan telah melaksanakan kegiatan Praktek Kerja Lapangan di PT. Sumber Mas Autorindo. PKL tersebut telah dilaksanakan selama 2 bulan, yaitu mulai 22 Juli 2019 sd 13 September 2019. Selama melaksanakan PKL, yang bersangkutan telah melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya dengan baik.

Demikian surat keterangan magang ini kami buat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 13 September 2019
PT Sumber Mas Autorindo


PT Sumber Mas Autorindo
Automotive supplier

Rahma Indah Marlina
Coordinator HRD-GA

Komp Bizpark 2 Blok A No. 36 - 37 Jl. Raya Penggilingan, Cakung
Jakarta Timur 13940, Indonesia
Telp. : +62 21 2957 3969 (Hunting) Fax. : +62 21 2957 3966

Development OEM Auto Part



CERT NO. 2518-1-0211
ISO 9001:2015



CERT NO. 2218-0050
ISO 14001:2015

Lampiran 4

Daftar Hadir Praktik Kerja Lapangan (PKL).



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung B, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4731227/4706285, Fax. (021) 4706285
Lama: www.fe.unj.ac.id



DAFTAR HADIR PRAKTEK KERJA LAPANGAN ..3.. SKS

Nama : Ananda Bing Agung Wicaksono
No. Registrasi : 1702517013
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
Tempat Praktik : PT Sumber Mas Autorindo
Alamat Praktik/Telp : Komp. Bizpark 2 Blok A No. 36-37
Jl. Raya Pengalengan, Cakung, Jak Tim Telp: 021-29572969

| NO | HARI/TANGGAL | PARAF | KETERANGAN |
|-----|------------------------|-----------------|------------|
| 1. | Senin, 22 Juli 2019 | 1. <i>Ptho</i> | |
| 2. | Selasa, 23 Juli 2019 | 2. <i>Ptho</i> | |
| 3. | Rabu, 24 Juli 2019 | 3. <i>Ptho</i> | |
| 4. | Kamis, 25 Juli 2019 | 4. <i>Ptho</i> | |
| 5. | Jumat, 26 Juli 2019 | 5. <i>Ptho</i> | |
| 6. | Senin, 29 Juli 2019 | 6. <i>Ptho</i> | |
| 7. | Selasa, 30 Juli 2019 | 7. <i>Ptho</i> | |
| 8. | Rabu, 31 Juli 2019 | 8. <i>Ptho</i> | |
| 9. | Kamis, 1 Agustus 2019 | 9. <i>Ptho</i> | |
| 10. | Jumat, 2 Agustus 2019 | 10. <i>Ptho</i> | |
| 11. | Senin, 5 Agustus 2019 | 11. <i>Ptho</i> | |
| 12. | Selasa, 6 Agustus 2019 | 12. <i>Ptho</i> | |
| 13. | Rabu, 7 Agustus 2019 | 13. <i>Ptho</i> | |
| 14. | Kamis, 8 Agustus 2019 | 14. <i>Ptho</i> | |
| 15. | Jumat, 9 Agustus 2019 | 15. <i>Ptho</i> | |

Jakarta, 13 September 2019.
Penilai,

Catatan :
Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan
Mohon legalitas dengan membohuhi cap Instansi/Perusahaan



PT. Sumber Mas Autorindo
Wajibkan Pihak
Autorindo sebagai supplier

Daftar Hadir Praktik Kerja Lapangan (PKL).



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Baru Sawangan Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4751237/4706283, Fax (021) 4706285
Laman www.unj.ac.id



DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
... 3 ... SKS

Nama : Aranda Bima Agung Wicaksono
No. Registrasi : 1702517015
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
Tempat Praktik : PT. Sumber Mas Autorindo
Alamat Praktik/Telp : Kem. Bizpark 2 Blok A no. 36-37
Jl. Raya Kembangan, Cakung, Jec Tim Telp: 021-29573969

| NO | HARI/TANGGAL | PARAF | KETERANGAN |
|-----|-------------------------|-----------------------|------------|
| 1. | Senin, 12 Agustus 2019 | Kelas (TH) | 1. SAKIT |
| 2. | Selasa, 13 Agustus 2019 | 2. Phs | |
| 3. | Rabu, 14 Agustus 2019 | 3. Phs | |
| 4. | Kamis, 15 Agustus 2019 | 4. Phs | |
| 5. | Jumab, 16 Agustus 2019 | 5. Phs | |
| 6. | Senin, 19 Agustus 2019 | 6. Phs | |
| 7. | Selasa, 20 Agustus 2019 | 7. Phs | |
| 8. | Rabu, 21 Agustus 2019 | 8. Phs | |
| 9. | Kamis, 22 Agustus 2019 | 9. Phs | |
| 10. | Jumab, 23 Agustus 2019 | 10. Phs | |
| 11. | Senin, 26 Agustus 2019 | 11. Phs | |
| 12. | Selasa, 27 Agustus 2019 | 12. Phs | |
| 13. | Rabu, 28 Agustus 2019 | 13. Phs | |
| 14. | Kamis, 29 Agustus 2019 | 14. Phs | |
| 15. | Jumab, 30 Agustus 2019 | 15. Phs | |

Jakarta, 13 September 2019
Penilai,

Catatan:
Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan
Mohon legabilitas dengan menuliskan cap Instansi/Perusahaan

PT. Sumber Mas Autorindo
Jalan Raya Sawangan Muka
Jakarta Timur

Daftar Hadir Praktik Kerja Lapangan (PKL).



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI
Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung II, Jalan Rawanangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/4766285, Fax. (021) 4706285
Laman: www.fe.unj.ac.id



DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
...2... SKS

Nama : Aranda Bina Agung Wicaksono
No. Registrasi : 1702917013
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
Tempat Praktik : PT. Sumber Mas Autorindo
Alamat Praktik/Telp : Komplek Binque 2 Blok A no 20-37
Dl. Raja Permaisuri, Cakung, Jakarta Timur Telp: 021-29573563

| NO | HARI/TANGGAL | PARAF | KETERANGAN |
|-----|---------------------------|------------------------|------------|
| 1. | Senin, 2 September 2015 | 1. <i>[Signature]</i> | |
| 2. | Selasa, 3 September 2015 | 2. <i>[Signature]</i> | |
| 3. | Rabu, 4 September 2015 | 3. <i>[Signature]</i> | 3. SAKIT |
| 4. | Kamis, 5 September 2015 | 4. <i>[Signature]</i> | |
| 5. | Jumat, 6 September 2015 | 5. <i>[Signature]</i> | |
| 6. | Senin, 9 September 2015 | 6. <i>[Signature]</i> | |
| 7. | Selasa, 10 September 2015 | 7. <i>[Signature]</i> | |
| 8. | Rabu, 11 September 2015 | 8. <i>[Signature]</i> | |
| 9. | Kamis, 12 September 2015 | 9. <i>[Signature]</i> | |
| 10. | Jumat, 13 September 2015 | 10. <i>[Signature]</i> | |
| 11. | | 11. | |
| 12. | | 12. | |
| 13. | | 13. | |
| 14. | | 14. | |
| 15. | | 15. | |

Jakarta, 13 September 2015
Penilai,

Catatan:
Formulir ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan



Lampiran 5

Surat Penilaian Praktik Kerja Lapangan (PKL).



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI
Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 11220
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.fekon.unj.ac.id



PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN PROGRAM DIPLOMA III ...3... SKS

Nama : Arinda Rini Ang Wicaksono
No.Registrasi : 170.251.79.12
Program Studi : P3 Manajemen Perikanan
Tempat Praktik : PT. Sumber Mas Autorindo
Alamat Praktik/Telp : Fonyo Blok 7 Blok A No. 36-37
Jl. Raya Pongsilugan, Cikang, Jay Tim Telp: 021-295 73969

| NO | ASPEK YANG DINILAI | SKOR | KETERANGAN | | | | |
|-------------|---|--------|---|------|-----------------------|-------------|----------|
| | | 46-100 | | | | | |
| 1 | Kehadiran | B+ | 1. Keterangan Penilaian : Skor Nilai Bobot 86-100 A 4 81-85 A- 3,7 76-80 B+ 3,3 71-75 B 3,0 66-70 B- 2,7 61-65 C+ 2,3 56-60 C 2,0 51-55 C- 1,7 46-50 D 1 2. Alokasi Waktu Praktik : 2 sks : 80-160 jam kerja efektif (2 Minggu s.d 1 bulan) Nilai Rata-rata : $\frac{36,4}{10 \text{ (sepuluh)}} = 3,64$ Nilai Akhir : <table border="1"> <tr> <td>3,64</td> <td>Tiga koma enam empat.</td> </tr> <tr> <td>Angka bulat</td> <td>huruf A-</td> </tr> </table> | 3,64 | Tiga koma enam empat. | Angka bulat | huruf A- |
| 3,64 | Tiga koma enam empat. | | | | | | |
| Angka bulat | huruf A- | | | | | | |
| 2 | Kedisiplinan | A- | | | | | |
| 3 | Sikap dan Kepribadian | A | | | | | |
| 4 | Kemampuan Dasar | A | | | | | |
| 5 | Ketrampilan Menggunakan Fasilitas | A- | | | | | |
| 6 | Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan | B+ | | | | | |
| 7 | Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan | A- | | | | | |
| 8 | Aktivitas dan Kreativitas | A- | | | | | |
| 9 | Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas | B+ | | | | | |
| 10 | Hasil Pekerjaan | A- | | | | | |
| Jumlah | | 36,4 | | | | | |

Jakarta, 13 September 2019.
Penilai,

Catatan :
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan



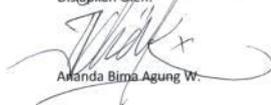
Lampiran 6

Log Harian Praktik Kerja Lapangan (PKL).

Pada Bulan Juli 2019

| Laporan Kegiatan Praktek Kerja Lapangan | | | | |
|---|------------------|--------------------|---|--|
| Hari/tgl | Jam Masuk (8:00) | Jam Keluar (17:00) | Tugas Kerja | Keterangan |
| Senin, 22/07/19 | 7:12 | 17:05 | Mengenal dan mempelajari All Prosedur Iso Penjualan, Merapihkan Dokumen Sales Order. | |
| Selasa, 23/07/19 | 8:00 | 17:08 | Merapihkan Dokumen Sales Order dan Menyusun Sales Order dan Surat jalan. | |
| Rabu, 24/07/19 | 7:49 | 17:01 | Mempelajari dan mempraktekan Sistem ERP. | |
| Kamis, 25/07/19 | 8:10 ✓ | 17:06 | Mendesain Cover Company Profile dan Contents Profile. | Telat 10 menit. |
| Jum'at, 26/07/19 | 7:15 | 17:02 | Mendesain Company Profile Halaman kedua Bagian Visi & Misi PT. Sumber Mas Autorindo. Dan perbaikan desain halaman sebelumnya. | |
| Senin, 29/07/19 | 7:21 | 17:29 | Mendesain Company Profile Halaman kedua bagian History PT. Sumber Mas Autorindo. | |
| Selasa, 30/07/19 | 7:30 | 16:56 ✓ | Mendesain Company Profile Halaman ketiga dan merevisi halaman 2. | Urusan mendadak, oleh karena itu pulang lebih cepat. |
| Rabu, 31/07/19 | 7:20 | | Mendesain Company Profile halaman terakhir dan Cover belakang serta menyusun dokumen surat jalan. | |

Jakarta, 31 Juli 2019
Disiapkan Oleh:


Amanda Bima Agung W.

Disetujui Oleh:


Yuliana Susanti
Accounting

Diketahui Oleh:


Mohamad Rahim
Sales Engineer Solution

Diketahui Oleh:


Margaretha Herlinda
Marketing Delivery

621.35 @ Rp 50.000 = Rp 300.000 ✓
Rp 20.000
Rp 320.000

Log Harian Praktik Kerja Lapangan (PKL).

Pada Bulan Agustus 2019

| Laporan Kegiatan Praktek Kerja Lapangan | | | | | |
|---|------------------|--------------------|---|------------|--------------|
| Hari/tgl/bhn | Jam Masuk (8:00) | Jam Keluar (17:00) | Tugas Kerja | Keterangan | Paraf |
| Kamis, 01/08/19 | 7:40 | 17:47 | Melaporkan hasil kerja Company Profile serta merapihkan dokumen surat jalan. | | <i>P. H.</i> |
| Jum'at, 02/08/19 | 7:15 | 17:00 | merevisi kembali Halaman 2 full dan Contents | | <i>P. H.</i> |
| Senin, 05/08/19 | 7:55 | 17:14 | Mengerjakan kembali Contents, Cover depan, dan Cover Belakang. | | <i>P. H.</i> |
| Selasa, 06/08/19 | 7:52 | 17:21 | Mengerjakan Digital Marketing untuk di posting di akun Instagram Official dan Facebook PT. Sumber Mas Autorindo untuk malaporkan pemasangan GPS Geotab di PT. Volvo Indonesia, serta melakukan visit to costumer. | | <i>P. H.</i> |
| Rabu, 07/08/19 | 7:18 | 17:05 | Surat Permohonan Maaf untuk Customer, Desain Digital Marketing untuk di posting di akun Instagram dan Facebook, Company Profile, serta Sales Call Plan. | | <i>P. H.</i> |
| Kamis, 08/08/19 | 7:07 | 17:40 | Digital Marketing, Company Profile Halaman 1,2,4,5, dan Cover belakang. | | <i>P. H.</i> |
| Jum'at, 09/08/19 | 7:05 | 17:03 | Visit to Customer PT. Karabha Perkasa (ISJDU), Company Profile mengajukan Sumbang Saran, Posting Desain Digital Marketing | | <i>P. H.</i> |
| Senin, 12/08/19 | - | - | | SABIT | |
| Selasa, 13/08/19 | 7:15 | 17:05 | Digital Marketing hari senin dan hari ini serta Project Marketing Antikaraya. | | <i>P. H.</i> |
| Rabu, 14/08/19 | 7:49 | 18:32 | Visit to Customer for Test Market Muhammad Raja Variasi. Project Marketing Antikaraya selesai setengah. | | <i>P. H.</i> |
| Kamis, 15/08/19 | 7:40 | 17:22 | Project Antikaraya serta menuliskan Surat Tugas | | <i>P. H.</i> |
| Jum'at, 16/08/19 | 7:55 | 17:05 | Menyelesaikan Surat Tugas serta Visit to Customer PT. Purninar Logistic Indonesia | | <i>P. H.</i> |

Jakarta, 31 Juli 2019

Disiapkan Oleh:



Ananda Bima Agung W.

Disetujui Oleh:


Yuliana Satrio
Accounting

Diketahui Oleh:


Wayan Anwar
Sales & Marketing Head

11 days
10 days
21 days @ Rp 50.000 = 1.050.000

Log Harian Praktik Kerja Lapangan (PKL).

Agustus 2019

| Laporan Kegiatan Praktek Kerja Lapangan | | | | | |
|---|------------------|--------------------|---|------------|-------|
| Hari/Hg/Thn | Jam Masuk (8:00) | Jam Keluar (17:00) | Tugas Kerja | Keterangan | Paraf |
| Senin, 19/08/19 | 7:59 | 18:10 | Follow Up Muhammad Raja Variasi mengenai kerja sama serta mendesain project PT. Antikarya Niaganusa. | | |
| Selasa, 20/08/19 | 7:34 | 18:41 | Mendesain Project X Banner PT. Daya Motor serta Visit to Customer PT. DAMRI Pusat and PT. Wahana Honda. | | |
| Rabu, 21/08/19 | 8:00 | 17:17 | Mendesain Project X Banner dan Flyer PT. Daya Motor. | | |
| Kamis, 22/08/19 | 7:41 | 17:55 | Merevisi kembali desain X Banner dan Flyer PT. Daya Motor serta Visit to Customer for monitoring condition produk at PT. Kianis Pratama and Introducing company to Customer PT. Jumbo Power Internasional and PT. Polystar Internasional. | | |
| Jum'at, 23/08/19 | 7:55 | 17:40 | Mendesain kembali X Banner dan Flyer PT. Daya Motor Honda. Visit to Customer PT. Jumbo Power Internasional serta PT. Polystar Internasional. | | |
| Senin, 26/08/19 | 7:27 | 17:05 | Desain X-Banner & Flyer PT. Daya Motor Honda Bandung selesai dan fix serta dilaporkan ke Pak wayman dan Pak Rahim. Meeting membahas mengenai Puninar. | | |
| Selasa, 27/08/19 | 7:29 | 17:35 | Visit to Customer PT. Antikarya Niaganusa mengenai progress project brosur serta visit to customer PT. Indokemika Groups for introducing products. Meeting membahas project Flyer & X-Banner PT. Daya Motor Honda Bandung. | | |
| Rabu, 28/08/19 | 7:58 | 17:24 | Merevisi kembali desain Flyer yang dibahas saat meeting kemarin mengenai Flyer & X-Banner PT. Daya Motor Honda Bandung fix. Visit to customer PT Puninar Logistic Indonesia about Purchasing Order. | | |
| Kamis, 29/08/19 | 7:10 | 17:36 | Meeting with Nasmoco about Project Nasmoco APP. Mengerjakan konsep Sales Guide | | |
| Jum'at, 30/08/19 | 7:25 | 17:00 | Desain Brosur for Sales Guide serta Visit to Customer. | | |

Jakarta, 31 Juli 2019

Disiapkan Oleh:

Anandya Bima Agung W.

Disetujui Oleh:

Yuliana Ghaffil

Accounting

Diketahui Oleh:

Wayman Anwar

Sales & Marketing Head

10 days

Lampiran 8

Desain *Digital Marketing* Praktikan di PT Sumber Mas Autorindo (SMA).



Lampiran 9

Desain *Company Profile* Praktikan di PT Sumber Mas Autorindo (SMA).

Our Customers :

| | | |
|--------------------------------|---|---------------|
| TOYOTA | DAISUN | YAMAHA |
| 1. PT. TOYOTA ASTRA MOTOR | 16. PT. TOYOTA RENT A CAR | |
| 2. PT. NISSAN MOTOR INDONESIA | 17. PT. ASTRA INTERNATIONAL - TOYOTA | |
| 3. PT. SUZUKI INDOMOBIL MOTOR | 18. PT. INDO LESTARI | |
| 4. PT. SUZUKI INDOMOBIL SALES | 19. PT. UNITED MOTOR COMPANY | |
| 5. PT. KIA MOBIL INDONESIA | 20. PT. PRIMA SENTRIS SAPUTRA | |
| 6. PT. AGUNG AUTO MALL | 21. PT. SUMBER JAYA VARIASI | |
| 7. PT. HASRAT ABADI | 22. PT. TRIMITRA TRANS PERSADA | |
| 8. PT. TC SUBARU | 23. PT. HIBA UTAMA | |
| 9. PT. UNITED INDO BALI | 24. PT. YAMAHA INDONESIA MOTOR MFG | |
| 10. PT. SABDA JAYA | 25. PT. KRAMA YUDHA TIGA BERLIAN MOTORS | |
| 11. PT. ANDHANA KIRANA YASA | 26. PT. ADARO POWER | |
| 12. PT. NUSANTARA JAYA SENTOSA | 27. PT. SCHLIMBERGER INDONESIA | |
| 13. PT. SUMBER JAYA SAKTI | 28. PT. DHARMESTA SWASTI MANDIRI | |
| 14. PT. BLUE BIRD (TAXI) | 29. PT. CAUSARINA HARNESSINDO | |
| 15. PT. SUN MOTOR INDOSENTRA | 30. PT. BLUE STAR BUS | |

Our Awards :

CONTACT US : Komplek Blazpark 2 Blok A No. 36 - 37
 Jalan Raya Pengalengan, Cikung-
 Jakarta Timur 13040 - Indonesia
 +62 21 29573969 (Hunting)
 salesupport@sumbermas-autorindo.com
 autorindosupport@sumbermas-autorindo.com
 engineersolution@sumbermas-autorindo.com
 +62 21 29573966

PT SUMBER MAS AUTORINDO
 Development OEM Auto Parts

COMPANY PROFILE

Contents

- 01 Message From The Director
- 02 About Us
- 03 Our Solution
- 04 Our Service
- 05 Our Products

Merisca Indriany

"Creating a harmonious and dynamic relationship in running a company with a spirit of belonging and togetherness"

"Menciptakan hubungan harmonis dan dinamis dalam menjalankan perusahaan dengan semangat rasa memiliki dan kebersamaan"

PT. Sumber Mas Autorindo company that is committed to developing electronic products and meeting customer expectations. Can maintain occupational safety and health and be able to maintain the sustainability of the company's environment. On that basis we are committed to producing products that meet customer requirements, needs, and expectations.

PT. Sumber Mas Autorindo perusahaan yang berkomitmen dalam mengembangkan produk elektronik serta memenuhi harapan pelanggan. Dapat menjaga keselamatan serta kesehatan kerja, dan dapat menjaga kelestarian lingkungan perusahaan. Dengan atas dasar tersebut kami berkomitmen untuk menghasilkan produk yang memenuhi persyaratan, kebutuhan, dan harapan pelanggan.

By maximizing technology from within the country in accordance with the laws and regulations and applicable requirements. The need for prevention of pollution and climate change in natural resources optimally, as well as the protection of biodiversity and ecosystems.

Dengan memaksimalkan teknologi dari dalam negeri yang sesuai dengan peraturan perundangan serta persyaratan yang berlaku. Perlu nya pencegahan terhadap pencemaran dan perubahan iklim sumber daya alam secara optimal, serta perlindungan keanekaragaman hayati dan ekosistem.

Your Sincerely

Merisca Indriany, Director

01
Message From The Director

Desain Company Profile Praktikan di PT Sumber Mas Autorindo (SMA).

History



| 01 | 02 | 03 | 04 | 05 |
|---|---|--|---|---|
| <p>Starting PT. Sumber Mas Autorindo.</p> <p>Mulai PT. Sumber Mas Autorindo.</p> | <p>Supply Alarm Security System & Parking Sensor to OEM Car Maker (Toyota) Supply to After Market.</p> <p>Supply Alarm Security System & Sensor Parkir ke Pasokan OEM Car Maker (Toyota) ke Pesanan.</p> | <p>Developing Alarm Security System & Parking Sensor to mostly all type Nissan Cars.</p> <p>Mengembangkan sistem keamanan alarm & sensor parkir untuk sebagian besar semua tipe Mobil Nissan.</p> | <p>Move to New Office at Bts Park 2 East Jakarta Expand Office, Warehouse & Sub Assy Production Area.</p> <p>Pindah ke Kantor-bali di Bts Park 2 Jakarta Timur. Memperluas kantor, gudang, dan Sub Area Produk Assy.</p> | <p>Expand New Product "A.D.A.S" that is Mobiley & Telematics is Geotab.</p> <p>Memperluas Produk Baru "A.D.A.S" yang Mobiley & Telematika adalah Geotab.</p> |

Vision & Mission

VISION :
To become a competitive company, and to be recognized both nationally and internationally in developing environmentally friendly electronic products based on automotive technological development, and to achieve best quality products and services.

MISSION :

1. To produce best quality and environmentally friendly products.
2. To maintain good reputation in services.
3. Build and maintain partnership with all Car Manufactures (ATPM) to develop electronic systems and parts based on OEM standardization.
4. Improve the competence of employee performance.



VISI :
Untuk menjadi perusahaan yang kompetitif, dan diakui baik secara nasional maupun internasional dalam mengembangkan produk elektronik berdasarkan pengembangan teknologi otomotif yang ramah lingkungan, dan untuk mencapai produk dan layanan dengan kualitas terbaik.

MISI :

1. Menghasilkan produk berkualitas terbaik dan ramah lingkungan.
2. Mempertahankan reputasi yang baik dalam layanan.
3. Membangun dan mempertahankan kemitraan dengan semua Produsen Mobil (ATPM) untuk mengembangkan sistem dan suku cadang elektronik berdasarkan standarisasi OEM.
4. Meningkatkan kompetensi kinerja karyawan.

02

About Us

Our Services

PT. Sumber Mas Autorindo is the leading development OEM Auto Parts company in Indonesia. We build professional and sustainable relationship with clients and deliver excellent results, client satisfaction is our priority.

PT. Sumber Mas Autorindo adalah perusahaan OEM auto parts pengembangan terkemuka di Indonesia. Kami Menjalin hubungan profesional dan berkelanjutan dengan klien dan memberikan hasil yang sangat baik, kepuasan klien adalah prioritas kami.



Our Products



Around View Monitor



Digital Video Recorder



Head Rest Monitor



Immobilizer



Reverse Parking Sensor



Security Alarm



Wireless Charger



Geotab



Mobiley

03

Our Services

04

Our Products

Lampiran 10

Desain *Flyer Brosur* Praktikan untuk PT Daya Motor Honda.

ALARM SECURITY SYSTEM

SEPEDA MOTOR HONDA



BEST SELLER
Special Design



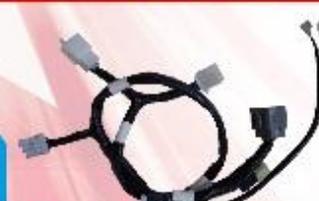
ALARM SET



WATERPROOF



WATERPROOF



WATERPROOF

ALL FEATURES



Lock/Unlock



Moto Finder



Moto Jacking



Auto Re-Arming



Special Design



Socket to Socket

- ✓ **Lock**
(Tekan Lock dari Remote, Pada saat alarm Lock/ON & kunci kontak diputar ke ON, otomatis kendaraan tidak dapat di starter)
- ✓ **Unlock**
(Tekan Unlock dari remote, lampu sein berkedip 2x, sirine berbunyi 2x, alarm puni aktif & kendaraan kembali bisa di starter)
- ✓ **Moto Finder**
(Mencari lokasi keberadaan Sepeda Motor saat di tempat parkir)
- ✓ **Moto Jacking (anti begal)**
(Sepeda Motor dalam keadaan berjalan/ON tekan Lock, sirine bunyi 15 detik Sepeda Motor akan berhenti serta tidak bisa di starter kembali)
- ✓ **Auto Re-Arming**
(Otomatis mengaktifkan Alarm setelah 30 detik Kunci kontak OFF)
- ✓ **Special Design Socket to Socket**
(Didesain khusus untuk Sepeda Motor Honda koneksi socket to socket tanpa memutus kabel)



GENUINE QUALITY

LINDUNGI SEPEDA MOTOR ANDA DARI MALING & BEGAL !!!




Lampiran 11

Desain X-Banner Praktikan untuk PT Daya Motor Honda.

ALARM SECURITY SYSTEM

SEPEDA MOTOR HONDA



BEST SELLER
Special Design



ALARM SET

WATERPROOF WATERPROOF

ALL FEATURES



Vario & Beat



Lock/Unlock



Moto Finder



Moto Jacking



Auto Re-Arming
30 Sec



Special Design



Socket to Socket

- ✓ **Lock**
(Tekan Lock dan Remote, Pada saat alarm terkirim & kunci kontak diputar ke ON, otomatis kendaraan tidak dapat di starter)
- ✓ **Unlock**
(Tekan Unlock dari remote, lampu sein berkedip 2x, sirine berbunyi 2x, alarm non aktif & kendaraan kembali bisa di starter)
- ✓ **Moto Finder**
(Mencari lokasi keberadaan Sepeda Motor saat di tempat parkir)
- ✓ **Moto Jacking (anti begal)**
(Sepeda Motor dalam keadaan berjalan/On tekan Lock, sirine bunyi 15 detik Sepeda Motor akan berhenti serta tidak bisa di starter kembali)
- ✓ **Auto Re-Arming**
(Automatis mengaktifkan Alarm setelah 30 detik kunci kontak OFF)
- ✓ **Special Design Socket to Socket**
(Didesain khusus untuk Sepeda Motor Honda koneksi socket to socket tanpa memutus kabel)



GENUINE QUALITY

LINDUNGI SEPEDA MOTOR
ANDA DARI MALING & BEGAL !!!




Desain X-Banner Praktikan untuk PT Daya Motor Honda.



Lampiran 12

Desain *Catalog* Praktikan untuk PT Antikaraya.



Lampiran 13

Aplikasi dan *Website* untuk mencari *Database* mengenai *Customer* yaitu *LinkedIn*.

LinkedIn Orang ▾ Wayman Anwar Bergabung sekarang [Login](#)

Anda sudah logout ✕
Login untuk pengalaman yang lebih baik

Email atau telepon

Kata sandi [Tampilkan](#)

Lupa kata sandi? [Login](#)

Wayman Anwar
Profesional
Provinsi Jawa Barat, Indonesia · 281 koneksi

[Gabung untuk Terhubung](#)

PT. Sumber Mas Autorindo
Universitas Katolik Parahyangan

Tentang

Pengalaman di bidang Pemasaran & Penjualan, seperti strategi marketing, pengembangan bisnis, operasional bisnis dan promosi di industri otomotif.

Memiliki semangat tinggi, persuasif & kemampuan pendekatan komunikasi, cepat belajar hal baru & beradaptasi, jiwa pemimpin yang kuat.

Keahlian : Strategi Penjualan & Pemasaran, Operasional dan Promosi.

Aktivitas

Isuzu Traga Satu HATI #Astra #Isuzu #IAMI #IsuzuID #Honda #OneHeart. #SatuHati. #Traga #IsuzuTraga
Disukai oleh Wayman Anwar

Last week, One candidate appeared for the interview at our office. At the final HR Round, he said " Mam, May I ask one question,please! I said" Yes,..."
Disukai oleh Wayman Anwar

Juru bicara (jubir) atau spokespersons adalah seseorang yang diberikan kepercayaan untuk tampil mewakili manajemen atau perusahaan dalam menyampaikan...
Disukai oleh Wayman Anwar

[Bergabung sekarang untuk melihat semua aktivitas](#)

Edi Atmono
Area Sales Manager di PT. Nusantara Laju Bersama

Abdiel Welmaven

Darmadi .
Advanced Analytics Expert

Erik Sugiarto
Area Sales Manager at Shell Indonesia

Adrianus Setiawan
Credit & Marketing Head

Andy Sulaiman
Parts Sales Analyst Supervisor at PT Astra International Tbk · Honda

sablon spanduk
OWNER di KREASI SPANDUK

Pelajari keahlian yang dikuasai Wayman

Navigating Awkward Situations at Work

Excel: Power Pivot for Beginners

Success Habits

[Lihat semua kursus](#)

Lampiran 14

Sales Call Plans (Laporan setiap kunjungan ke Customers).

| SALES CALL PLAN MOBILEYE & GEOTAB - MONTHLY | | | | | | | |
|---|----------------------|--------------------------------|----------------------------------|--|------------------------|----------------|--|
| Month | Agustus 2019 | | | Total Visit | : 12 | | |
| Person | Ananda Bima Agung W. | | | Total Customer | : 11 | | |
| Region | All Area | | | Prepared By | : Ananda Bima Agung W. | | |
| Call Date | CD | Customer Name | Bidang | Address | Contact | Phone | Result |
| 6/8/2019 | 1 | PT. Antikaraya Niaganusa | Transportasi | Raja Km. 123 Cakung, Jl. Tipar Cakung Kp. Baru, RT. 07/RW. 06, Cakung Bar., Jakarta Timur, Dki Jakarta, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 13910. | Brilliant | (021) 4611717 | Visit customer untuk perkenalan perusahaan. Pada PT. Antikaraya Niaganusa yang kantor cabangnya terletak di Jakarta terdapat 400 kendaraan sedangkan perusahaan yang pusatnya terletak di Surabaya terdapat 5.000 sampai 10.000 kendaraan. |
| 6/8/2019 | 1 | PT. Mitra Kurnia Selaras | Logistik | Jl. Baru Terusan I Gusti Ngurah Rai No.3 Pondok Kopi - Jakarta Timur, RT.1/RW.6, Pd. Kopi, Kec. Duren Sawit, Kota Jakarta Timur, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 13460 | Ade | (021) 86607861 | Visit Customer untuk perkenalan perusahaan, customer sudah menggunakan G Track. |
| 9/8/2019 | 1 | PT. Karabha Perkasa (ISUZU) | Dealer | Jln. Perintis Kemerdekaan No.10, Pulo Gadung Jakarta Timur, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 13260, Jl. Perintis Kemerdekaan Blok. 10 No.6, RT 003/RW 006, pulo Gadung, Kec. Klp. Gading, Kota Jakarta Timur, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 13260 | Noto | 0812-8056-2600 | Visit Customer untuk Mempresentasikan product serta perkenalan perusahaan |
| 14/8/2019 | 1 | Muhammad Raja Variasi | Accessories Motor | Jalan Mundu lubang buaya, RT.5/RW.4, Lubang Buaya, Kec. Cipayang, Kota Jakarta Timur, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 13810. | Raja | 0812-8437-4933 | Visit to Customer for Test Market Muhammad Raja Variasi serta melakukan kerja sama dengan Muhammad Raja Variasi. |
| 20/8/2019 | 1 | PT. Damri Kantor Pusat | Transportasi | Jl. Matraman Raja No. 25, RT.2/RW.1, Palmeriam, Kec. Matraman, Kota Jakarta Timur, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 13140 | | | Visit to customer for introducing company profile PT. Sumber Mas Autorindo kepada PT. Damri Kantor Pusat. |
| 20/8/2019 | 1 | PT. Wahana Honda Gunung Sahari | Dealer | Jl. Gn. Sahari No. 32, RT.12/RW.4, Gn. Sahari Utara, Kecamatan Sawah Besar, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 10720. | Trubus | 0852-1697-2887 | Visit to customer for introducing company profile PT. Sumber Mas Autorindo kepada PT. Wahana Honda Gunung Sahari serta melakukan penawaran terhadap produk GPS Tracking dan Alarm Security System. |
| 22/8/2019 | 1 | PT. Kianis Pratama | Forklift | Kawasan Pergudangan Bizpark Blok A2 No.1, Jl. Raja Bekasi KM. 21,5, Pulogadung, RT.8/RW.4, Terate, Kec. Cakung, Kota Jakarta Timur, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 13920. | | | Visit to Customer for monitoring condition produk at PT. Kianis Pratama. |
| 22/8/2019 | 1 | PT. Jumbo Power Internasional | Mingak Rem | Jl. Lautze No.22-K, Ps. Baru, Kecamatan Sawah Besar, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 10710. | | | Introducing company to Customer PT. Jumbo Power International. |
| 22/8/2019 | 1 | PT. Polystar Internasional | | Jl. Boulevard Kelapa Gading Bl.VE-2 No. 3D Kelapa Gading Barat Kelapa Gading Jakarta Utara DKI Jakarta, RT.13/RW.18, Klp. Gading Tim., Kec. Klp. Gading, Kota Jakarta Utara, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 14240. | | | Introducing company to Customer PT. Polystar Internasional. |
| 22/8/2019 | 1 | PT. Antikaraya Niaganusa | Transportasi | Raja Km. 123 Cakung, Jl. Tipar Cakung Kp. Baru, RT. 07/RW. 06, Cakung Bar., Jakarta Timur, Dki Jakarta, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 13910. | Brilliant | (021) 4611717 | Visit customer PT. Antikaraya Niaganusa untuk memberitahukan mengenai progres mengenai desain brosur. |
| 22/8/2019 | 1 | PT. Indokemika Jayatama | Chemical | Jl. Raja Cakung Cilincing Km. No.2, RT.4/RW.3, Cakung Bar., Kec. Cakung, Kota Jakarta Timur, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 13910. | Rahman | | |
| 30/8/2019 | 1 | PT. Tunas Masju Mandiri | Export & Importir Buah & Saguran | Jl. Raja Cakung Cilincing Km. 2 Ck. 15 Cakung Jakarta Timur 13910 Jakarta - Indonesia. | Pendi | 0813-1420-2211 | Visit to Customer for Introducing Company Product. |

Lampiran 15

Lembar Sales Order.

PT. SUMBER MAS AUTORINDO

SALES ORDER

Customer : TOYOTA - ASTRA MOTOR, PT

Alamat : Cibitung

Telpon : 021-6515551

Keterangan :

Form No. : SMAA/FR/MKT/09

Revisi No. : 00

SO NO : SO19/12/03739

Tgl SO : 18/12/2019

No. PO : O6SMAA91B

Ref. PO : SPLD ADDITIONAL

Tempo : 30 HARI

Tgl Kirim : 20/12/2019

Remark :

| NO | KODE LOKAL | KODE BARANG | NAMA BARANG | QTY | HARGA | JUMLAH |
|----|------------|-------------|------------------------|-------|-------|--------|
| 1 | 105012 | P5625-58A04 | Mini Srtine 800A | 1 PCS | | |
| 2 | 201067 | P5625-BZA2U | Modul D79L | 2 PCS | | |
| 3 | 206026 | P5634-88A0L | LH Camera W/Cover 515B | 1 PCS | | |
| 4 | 207140 | P5634-88A0Q | WH ALPH 2.5 G 515B | 1 PCS | | |
| 5 | 207113 | P5625-0DA0K | WH 800A | 1 PCS | | |

Sales : *CS*

Printed by : Chanuka

Gudang

Menyetujui

SUB TOTAL

PPN 10 %

TOTAL

Cetakan Ke : 2

Printed Date : 1/7/2020 11:28:18 AM

H. Kev. Mulya Nio. S. H.